



Escola Politècnica Superior  
d'Edificació de Barcelona

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

ARQUITECTURA TÈCNICA  
PROJECTE FINAL DE CARRERA

RECUPERACIÓ ECONÒMICA DEL CLUB ESPORTIU ÈPIC CASINO DEL COMERÇ A MATADEPERA

**Projectista:** Joan Castelló i de Paz

**Director:** Jordi Vilajosana i Crusells

**Convocatòria:** Juny 2009



RECUPERACIÓ ECONÒMICA DEL CLUB ESPORTIU ÈPIC CASINO DEL COMERÇ A MATADEPERA



---

## RESUM

Aquest és un projecte de recuperació econòmica d'un club esportiu envellit en quant a edat de socis, infraestructura, instal·lacions, gestió i quotes de soci.

Te un deute amb la seguretat social important, degut a la mala gestió del club en els últims deu anys, i abans de demanar subvencions o crèdits, aquest deute s'ha d'eixugar. Per fer-ho estudiarem els passos a seguir, tenint en compte que disposa d'un local de 1.200 m<sup>2</sup> i 22 places d'aparcament al centre de Terrassa i uns terrenys amb instal·lacions esportives a Matadepera d'uns 22.000 m<sup>2</sup>.

L'antic president va pactar amb l'Ajuntament de Matadepera una requalificació d'una part dels terrenys de Matadepera per fer-hi 9 parcel·les destinades a habitatges, amb la venda de les quals s'obtidrien uns grans beneficis, però es perdria un dels principals actius del club, zona verda d'equipaments esportius al centre del Drac Parc, una de les millors zones residencials de Matadepera, la població amb la renda per càpita mes alta de l'estat espanyol al 2008.

Intentarem frenar el cop, tirant enrere la requalificació dels terrenys i veurem com podem aconseguir capital per eixugar el deute de la seguretat social per poder demanar una subvenció disponible a la Generalitat de Catalunya per clubs esportius emblemàtics. A partir d'aquí, començarem unes actuacions per arreglar desperfectes i netejar la cara al club esportiu, i augmentar les activitats per captar nous socis, aprofitant la febre del pàdel, el mountain bike, i la bona acollida que tenen els campus d'estiu a la zona, on els pares porten els fills mentre treballen a l'època de Juny i Juliol (quan ja no van a l'escola).

Caldrà una actualització de les quotes al preu de mercat, doncs ara son extremament baixes, i una campanya de publicitat i marketing per captar-ne de nous.

A continuació veurem com podem fer tot això.



---

**ÍNDEX**

<b>1</b>	<b>Introducció</b>	<b>9</b>
<b>2</b>	<b>Història</b>	<b>11</b>
<b>3</b>	<b>Dades actuals del club</b>	<b>15</b>
3.1	Explicació estat econòmic actual del club	15
3.2	Socis i quotes	19
3.3	Patrimoni	21
3.4	Estat actual de les instal·lacions	23
<b>4</b>	<b>Estudi de mercat</b>	<b>27</b>
4.1	Estudi socioeconòmic	27
4.2	Estudi de la competència	45
4.3	Demanda històrica	53
4.4	Demanda immediata	55
<b>5</b>	<b>Actuacions</b>	<b>57</b>
5.1	Resum de possibles actuacions	57
5.2	Possibles actuacions	59
5.3	Despeses estimades a les instal·lacions del club	63
5.4	Actualització quotes de soci	71
5.5	Actuacions a l'exploració del club	73
5.6	Previsions socis i quotes de soci.	75
5.7	Pla de viabilitat	81
5.8	Conclusions de les actuacions	83
<b>6</b>	<b>Direcció futura del club</b>	<b>85</b>
<b>7</b>	<b>Mediambientalització</b>	<b>87</b>
<b>8</b>	<b>Bibliografia</b>	<b>89</b>
<b>9</b>	<b>Contingut del CD</b>	<b>91</b>
<b>10</b>	<b>Agraïments</b>	<b>93</b>





---

## GLOSSARI

P.F.C. = Projecte Final de Carrera.

### **Clubs;**

E.P.I.C. = Entitat Poliesportiva I Cultural.

C.C. = Casino del Comerç.

E.C.C. = Èpic Casino del Comerç.

I.C.C.E.S.A. = Immobiliària Casino del Comerç Èpic Societat Anònima.

I.C.C.E.S.L. = Immobiliària Casino del Comerç Èpic Societat Limitda.

A.P.I.C.C.E.S.A. = Accionistes Pro defensa dels drets d'Immobiliària Casino del Comerç Èpic S.A.

A.T.H.C. = Atlètic Terrassa Hockey Club.

C.D.T. = Club Deportiu Terrassa.

### **Economia;**

I.P.C. = Índex de Preus de Consum.

V.A.N. = Valor Actual Net.

T.I.R. = Taxa Interna de Retorn.



---

## PREFACI

Aquest projecte està fet amb l'objectiu de valorar la viabilitat econòmica d'un club amb molts deutes, envellit tant en edat de socis, com en estat de les instal·lacions, com en les quotes de soci, amb molts anys d'història, situat al bell mig de la zona residencial de Matadepera, la població amb la renda per càpita mes alta de Catalunya.

El Club Èpic Casino es troba en una situació econòmica i social crítica, tot i tenir en propietat terrenys a Matadepera i locals al centre de Terrassa.

La gestió dels últims anys ha sigut com a mínim crítica, i actualment un grup de socis està intentant recuperar la gestió del club i reconduir la seva situació.

Les notícies aparegudes al Diari de Terrassa en l'últim any van fer despertar el meu interès, i m'han portat a escollir aquest projecte com a Projecte Final de Carrera, donada la meva vinculació amb la branca de l'economia a l'Arquitectura Tècnica (soc estudiant de la línia d'intensificació "A", Gestió en Obra i Empresa), a la meva vinculació amb l'esport (soc jugador en actiu d'hoquei herba a l'Atlètic de Terrassa Hockey Club, també situat a Matadepera), i a la meva vinculació amb la zona (soc habitant de Terrassa, molt a prop de Matadepera).

Intentaré veure, doncs, si és viable la seva recuperació econòmica i estudiaré quines actuacions es poden dur a terme al club recuperar-lo econòmicament.



## 1 INTRODUCCIÓ

Fa uns 50 anys, cap a mitjans del segle passat, el promotor del Pla Parcial del Pla de Sant Llorenç, en projectar la nova urbanització, va ser obligat per l'ajuntament de Matadepera, a cedir terrenys per a diferents equipaments. Ho va fer per construir escoles (allà actualment hi ha el col·legi més gran de la zona, el Montcau), i per equipaments esportius, però enlloc de crear un complex esportiu, va cedir 22.000 m<sup>2</sup> de terreny a la zona del "Drac Parc", perquè els socis de l'Èpic (una agrupació de grups juvenils) hi construïssin un club. El promotor de la urbanització s'estalviava el cost de construcció dels equipaments esportius i l'Èpic gaudia d'uns terrenys al bell mig de la natura com caiguts del cel. Al 1984 l'Èpic es va unir al **Casino del Comerç** (fundat el 1860) que va aportar una seu social al centre de Terrassa, i van formar l'Èpic Casino del Comerç (E.C.C.).

El club va anar creixent, i quaranta anys després, cap al 1990, el club gaudia d'una bona situació, amb 2.400 socis, unes instal·lacions magnífiques a Matadepera amb un xalet social amb bar-restaurant i sales de reunió i jocs, una piscina, un pavelló poliesportiu, set pistes de tennis, 2 frontons i una seu social al centre de Terrassa amb 1.500 m<sup>2</sup> i 30 places d'aparcament. Disposava de seccions esportives destacades a nivell estatal de tenis taula, billar, handbol, i de no tant destacades com futbol sala, basquet, petanca, ball, domino i altres.

La gestió del club es va anar descuidant, i es van anar perdent socis en favor d'altres clubs de la zona, com l'Atlètic de Terrassa, el Club Egara o el Club Deportivo Terrassa, la qual cosa va fer impossible apujar, mes endavant, les quotes de soci i igualar-les a les dels altres clubs. L'antic president va prendre unes decisions que van agradar poc als socis. Per fer front a les pèrdues, va aconseguir engegar un procés per recalificar una part dels terrenys de Matadepera per fer-ne 9 parcel·les i vendre-les a preu d'habitatge. També va arribar a un acord per tirar a terra el local de 1.500 m<sup>2</sup> propietat del club a Terrassa per construir un nou edifici amb 3 plantes de 1.200 m<sup>2</sup> cada una i 30 places de pàrquing. Per pagar les obres, donava a la constructora que les executava, la planta baixa i primera, de 1.200 m<sup>2</sup> cada una i 8 places de pàrquing. El club es troba ara al límit de la desaparició.

L'objectiu d'aquest P.F.C. es estudiar la viabilitat de la seva recuperació econòmica.



## 2 HISTÒRIA

Aquesta historia comença cap allà l'any 1946 a la ciutat de Terrassa.

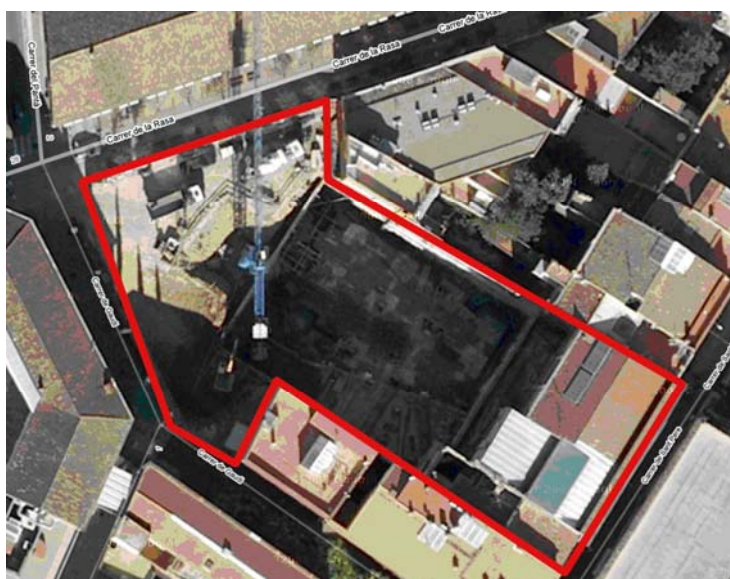
Un grup de joves de 15, 16 i 17 anys s'agrupen per poder passar-s'ho bé fent esport. Acorden posar-se un nom i redactar uns estatuts. Així es fa i el nom és el de **COLLA TABOLA**.

Com aquest grup, neixen a Terrassa més entitats amb les següents denominacions: **OPTIMISTA CLUB**, **JUVENIL CLUB**, etc.

A mesura que van passant els anys, la **COLLA TABOLA** canvia el seu nom pel d' **AGRUPACIÓ VALLPARADÍS** (setembre 1953). És més, arriba l'hora de fer un gran club entre totes aquestes petites agrupacions. Es reuneixen i el gran acord arriba. Es fusionen totes elles sota el nom d' **ENTITAT POLIESPORTIVA I CULTURAL**, abreujadament **EPIC**, que queda com a nom definitiu (1956).

No tot acaba aquí. Una gran fusió s'acosta entre dues grans entitats de Terrassa: l'**EPIC**, en plena joventut i amb empena, i el vell **CASINO DEL COMERÇ** (22/03/1860).

Tenim una nova entitat: **EPIC CASINO DEL COMERÇ**, abreujadament **E.C.C.** (24/03/1984). Mentre que el Casino del Comerç aporta uns magnífics i excel·lents locals al mateix centre de gravetat de Terrassa, concretament al carrer de Sant Pere, 39-41,



Imatge 2.1: Seu Social Èpic Casino a Terrassa

l'E.P.I.C. aporta les magnifiques instal·lacions que té a Matadepera, al carrer de la Castellassa s/n.



Imatge 2.2: Terrenys Èpic Casino a Matadepera

D'altra banda, un bon dia (1984) es va acordar posar en marxa una SOCIETAT ANÒNIMA, concretament una IMMOBILIÀRIA, per salvaguardar el gran patrimoni de què disposaven ambdues entitats. És en tots els sentits totalment independent del club esportiu, es diu Immobiliària Casino del Comerç Èpic Societat Anònima (I.C.C.E.S.A.). És més, la S.A. té llogats locals i pistes de joc al club, que ha d'abonar-li el 10% de totes les quotes de socis cada mes. Aquets diners la S.A. els utilitzarà per a la millora de les instal·lacions i la seu social, per fer noves pistes, nous pavellons de joc, etc.

La Immobiliària pateix diverses ampliacions de capital, en diverses fases, per les quals passa a tenir 4.800 accions, totes elles sindicades. D'aquestes, 3.396 accions son propietat del club, i 1.404 de particulars. És a dir, el club disposa del 70% de les accions i la resta d'accionistes del 30 %.



En el seu moment les accions van estar pignorades per un crèdit per la millora de les instal·lacions, però avui dia totes elles estan despignorades.

Els diferents noms que ha tingut la societat són, respectivament:

- Immobiliària Èpic S.A. (24/01/1961).
- Immobiliària Casino del Comerç Èpic S.A. (26/06/1992).
- Immobiliària Casino del Comerç Èpic S.L. (24/12/2003).

La societat anònima a la vegada es transforma en societat limitada.

Arran dels últims esdeveniments de transformació de la SA en SL, els accionistes/socis d'aquestes immobiliàries, que tots, abans o després, han estat o són socis del clubs esportius anteriorment esmentats, s'assabenten de la venda del quasi 80% de la seu social a Terrassa i de la recalificació d'una part dels terrenys de Matadepera per fer-hi 9 parcel·les d'habitatges.

Després d'aquest fet neix, el 30 de novembre de 2004, per intenta salvar el poc que queda de patrimoni, **L'ASSOCIACIÓ D'ACCIONISTES PRO DEFENSA DELS DRETS D'IMMOBILIÀRIA CASINO DEL COMERÇ SA/SL (APICCESA).**

Els Estatuts en vigor de les tres entitats son:

- Club Esportiu i Cultural Èpic Casino del Comerç
- Immobiliària Casino del Comerç Èpic, S.L.
- Associació d'Accionistes Pro defensa dels seus drets d'Immobiliària Casino del Comerç S.A./S.L. (APICCESA).

A part d'aquestes irregularitats en la gestió, hi ha pèrdues econòmiques i deixadesa en les instal·lacions tant de Terrassa com de Matadepera i totes les seccions del club son deficitàries.

Com que la situació no es massa bona, avui dia hi ha dos maneres de pensar al club. A una part (la majoria dels que té accions de la immobiliària), li importa poc que s'enfonsi el club i espera que s'acabi de construir el local de la Seu Social al centre de terrassa i vendre les instal·lacions a un bon preu quan la economia es recuperi. Així podran vendre les accions a un bon preu i es trauran de sobre els maldecaps a part de fer uns diners.

---

A l'altre cara de la moneda, hi ha els que son socis del club i no tenen accions i que volen tirar el club endavant.

La solució no és fàcil, però mirarem de trobar un punt en que les dues parts surtin guanyant.

### 3 DADES ACTUALS DEL CLUB.

#### 3.1 Explicació estat econòmic actual del club

El Club Esportiu Èpic Casino es troba en un moment delicat.

La situació al mes de Març del 2008 era el següent;

- No es devia res a Bancs i Caixes.
- Es devia 313.000€ a la Seguretat Social
- Es devia 84.000€ a Hisenda.
- Es devia 87.000€ a varis.
- Cada mes es perdien 17.000€. (Aigua, Gas, Electricitat, Personal, Seccions deficitàries...)

La situació al mes de Novembre del 2008 era el següent;

- No es devia res a Bancs i Caixes.
- Es devia 333.000€ a la Seguretat Social
- Es devia 92.000€ a Hisenda.
- Es devia 135.000€ a varis.
- Cada mes es perdien 10.000€. (Aigua, Gas, Electricitat, Personal, Seccions deficitàries...)

La situació al mes d'Abril del 2009 era el següent;

- No es devia res a Bancs i Caixes.
- Es devia 370.000€ a la Seguretat Social
- Es devia 100.000€ a Hisenda.
- Es devia 220.000€ a varis.
- Cada mes es perdien 8.000€. (Aigua, Gas, Electricitat, Personal, Seccions deficitàries...)

Els deutes a dia d'avui sumen uns 800.000 €.

Les pèrdues i guanys del club E.C.C. a l'exercisi 2008/2009 es el següent;

## **EPIC - PLA DE VIABILITAT**

**2.009**

### **COMPTE DE RESULTATS**

<b>INGRESSOS</b>	<b>208.500</b>
<b>INGRESSOS PER QUOTES</b>	<b>171.500</b>
<i>QUOTES SOCIS</i>	<i>171.500</i>
<b>INGRESSOS D'EXPLOTACIO</b>	<b>37.000</b>
<i>LLOGUERS INSTALACION ESPORTIVES</i>	<i>13.000</i>
<i>PUBLICITAT , COMUNICACIO I MERCHANDISING</i>	<i>2.000</i>
<i>ALTRES INGRESSOS</i>	<i>22.000</i>
<i>RESTAURANT</i>	
<i>CAMPUS ESTIU</i>	
<i>LLIGUES FUTBOL SALA</i>	
<b>DESPESES</b>	<b>409.150</b>
<b>DESPESES D'EXPLOTACIO</b>	<b>409.150</b>
<i>PERSONAL ESPORTIU</i>	<i>55.000</i>
<i>PERSONAL NO ESPORTIU</i>	<i>170.000</i>
<i>COMPLEMENT PENSIONS</i>	<i>47.000</i>
<i>SUMINISTRES</i>	<i>39.000</i>
<i>SERVEIS EXTERIORS</i>	<i>23.000</i>
<i>SERVEIS PROFESIONALS INDEPENDENTS</i>	<i>7.000</i>
<i>LLOGUER TERRENYS IMMOBILIARIA (10% S/. QUOTES)</i>	<i>17.150</i>
<i>MANTENIMENT I REPARACIONS</i>	<i>24.000</i>
<i>PUBLICITAT , COMUNICACIO I MERCHANDISING</i>	<i>12.000</i>
<i>DESPLAÇAMENTS I DRETS D'ARBITRATGE</i>	<i>15.000</i>
<b>RESULTAT EXPLOT. ABANS FINANCERS</b>	<b>-200.650</b>

El Balanç de situació del club E.C.C. a 31-08-08 es el següent;

<u>ACTIU</u>	<u>FINAL EXERCISI 07/08</u>
<b>B) IMMOBILITZAT</b>	<b>53.397,90</b>
Participacions en empreses del grup	50.995,88
Finances constituïdes a llarg termini	2.402,02
<b>D) ACTIU CIRCULANT</b>	<b>17.303,62</b>
Clients	7.199,00
Clients de dubtós cobrament	3.413,87
Deutors	4.673,72
Hisenda pública, retencions i pagaments a compte	1.674,88
Caixa	215,14
Bancs	127,01
<b>TOTAL ACTIU</b>	<b>70.701,52</b>

<u>PASSIU</u>	<u>FINAL EXERCISI 07/08</u>
<b>A) FONS PROPIS</b>	<b>-814.647,32</b>
Capital social	50.995,88
Pèrdues i guanys	-211.307,05
Deutes	-654.335,27
<b>E) ACREEDORS A CURT PLAÇ</b>	<b>885.347,95</b>
Proveïdors	101.181,30
Creedors per prestacions de serveis	267.092,70
Hisenda pública creador per conceptes fiscals	97.123,14
Organismes de la Seguretat Social creadors	365.950,71
Partides pendents d'aplicació	26.210,20
Remuneracions pendents de pagament	18.542,45
Prorratg pagat extra	9.777,45
Ingressos anticipats	-530,00
<b>TOTAL PASSIU</b>	<b>70.701,52</b>



### 3.2 Socis i quotes.

L'E.C.C. havia tingut al seus anys d'esplendor 2.400 socis, ara en té uns 570, dels quals es cobren 365 quotes (una quota familiar son varis socis), quasi una quarta part dels que tenia llavors. A més a més, les quotes son incomprensiblement baixes comparades amb altres clubs com veurem mes endavant;

·Soci Junior.....	20,00 €/mes (en 12 quotes)
·Soci Sènior.....	35,00 €/mes (en 12 quotes)
·Soci Jubilats.....	1,00 €/mes (en 12 quotes)
·Soci Familiar.....	50,00 €/mes (en 12 quotes)

S'ha de destacar que l'edat mitja del club es alta, la majoria dels quals son jubilats.

A altres clubs de característiques similars, amb espai natural a la natura, xalet social, pista poliesportiva, piscina exterior, pistes de tennis, frontons, i gimnàs, les quotes mitges son les següents;

·Soci Junior.....	80,00 €/mes (en 14 quotes)
·Soci Sènior.....	100,00 €/mes (en 14 quotes)
·Soci Jubilats.....	50,00 €/mes (en 14 quotes)
·Soci Familiar.....	200,00 €/mes (en 14 quotes)

Veiem, doncs, que les quotes son entre un 20 i un 25 % de la mitja.





### 3.3 Patrimoni.

·El 28 de juliol de 1993 es va fer valorar el patrimoni d' IMMOBILIÀRIA CASINO DEL COMERÇ EPIC SA per l'empresa Ingeniería Torrella S.A. (annex al projecte) que va resulta d'un total de 751.024.908 ptas. (actuals 4.513.750,60 euros), distribuït de la següent manera:

INSTAL·LACIONS ESPORTIVES DE MATADEPERA.....315.022.908 ptas (1.893.325,81 €)

LOCAL SOCIAL DEL CARRER SANT PERE 39 DE TERRASSA.....436.002.000 ptas (2.620.424,80 €)

·Actualment aquesta quantitat, transcorreguts més d'16 anys i tenint en compte l'IPC legalment establert a la llei dels pressupostos generals de l'Estat, aquestes quantitats **s'haurien transformat** en respectivament:

INSTAL·LACIONS ESPORTIVES DE MATADEPERA.....538.689.173 ptas (3.237.587,14 €)

LOCAL SOCIAL DEL CARRER SANT PERE 39 DE TERRASSA.....745.563.420 ptas (4.480.926,41 €)

Pero a causa de l'actuació de la junta anterior, el que queda realment es;

INSTAL·LACIONS ESPORTIVES DE MATADEPERA..... 3.237.587,14 €

LOCAL SOCIAL DEL CARRER SANT PERE 39 DE TERRASSA (ara de 1.200 m²)..... 2.500.000,00 €

22 PLACES D'APARCAMENT AL LOCAL SOCIAL DEL CARRER SANT PERE.....500.000,00 €

Es a dir, que els terrenys amb les instal·lacions esportives de Matadepera queden igual (encara que malmeses físicament), pero a Terrassa, el que abans era un edifici propietat del club de 1.500 m² i 30 places d'aparcament, ara es un edifici propietat en part d'una constructora i en part del club, aquest amb 1.200 m² i 22 places d'aparcament.

El que hauria de ser.....7.718.513,55€

El que es.....6.237.587,14€

**Pèrdua de patrimoni per mala gestió.....1.480.926,41€**



### 3.4 Estat Actual de les instal·lacions.

Del que disposa el club en l'actualitat és;

Club esportiu a Matadepera, 21.960 m<sup>2</sup>;

-Xalet social, Planta Baixa i Planta Pis

·Planta Baixa; Vestidors socis, serveis, oficines, consergeria, quarto elèctric (quadre general instal·lacions) i quarto de calderes.

·Planta Pis; Bar-Restaurant, cuina, cambres, menjador, mostrador-bar, sala socis, sala TV., banys i terrassa exterior.

Superfície edifici social Planta Baixa.....	285,00 m <sup>2</sup>
Planta Pis.....	285,00 m <sup>2</sup>
<b>Superfície Total.....</b>	<b>570,00 m<sup>2</sup></b>

-Vestidors pista poliesportiva.

<b>Superfície vestidors.....</b>	<b>186,00 m<sup>2</sup></b>
----------------------------------	-----------------------------

-Pista poliesportiva amb grades de formigó.

-7 Pistes de tennis (2 de sintètiques i 5 de terra batuda) 3 d'elles amb grades de formigó.

-3 Frontons (1 d'Olimpí amb grades, 1 de 9 cautxús i un de 5 cautxús).

-8 Pistes de petanca.

-1 Piscina de 21 x 12 m., amb fons d'1 a 4 m., enrajolada amb gresite i equip de depuració.

-1 Piscina infantil.

-1 Parc de jocs infantils.

Seu Social a Terrassa, 1.200 m<sup>2</sup>;

-Local de planta lliure de 1.200 m<sup>2</sup>.

-22 Places d'aparcament.

L'estat de les instal·lacions de terrassa és excel·lent, ja que es de nova construcció, però a les instal·lacions de Matadepera hi ha coses a arreglar.

- La pista poliesportiva té filtracions d'aigua a la coberta, i s'hauria de reparar.
- Els vestidors necessiten reparacions a les instal·lacions i als desperfectes varis.
- El Bar-restaurant necessita ser reparat en part i el menjador remodelat.
- Els jardins necessites ser arreglats.



Imatge 3.3.1: Xalet als terrenys Èpic Casino a Matadepera





Imatge 3.3.2: Xalet als terrenys Èpic Casino a Matadepera



Imatge 3.3.3: Pavelló poliesportiu als terrenys Èpic Casino a Matadepera





Imatge 3.3.4: Seu Social al Carrer Sant Pere de Terrassa



Imatge 3.3.5: Seu Social al Carrer Sant Pere de Terrassa

## 4 Estudi de mercat

### 4.1 Estudi socioeconòmic.

Com he comentat abans, l'Èpic Casino del Comerç lloga uns terrenys a Matadepera, al mig de la urbanització del drac parc. Matadepera és la ciutat amb la renda per càpita més alta de l'estat espanyol. A part, la urbanització del drac parc és una zona residencial de xalets. Podríem classificar la zona de residencial de classe mitja-alta.

#### Matadepera

És una població amb 2.576 vivendes i 8.460 habitants.

Població (any 2008)	<b>8.460</b>
Superfície (km²)	<b>25,4</b>
Densitat de població	<b>333,6 (hab./km²)</b>
Comarca	<u><a href="#">Vallès Occidental</a></u>

#### Població per grups d'edats

		Edat			
		De 0 a 14 anys	De 15 a 64 anys	De 65 anys i més	Total
Matadepera	2008	21,6	67,0	11,4	8.460
	2007	21,2	67,5	11,2	8.266
Vallès Occidental	2008	16,7	69,8	13,4	862.369
	2007	16,5	70,1	13,5	845.942
Catalunya	2008	14,7	69,0	16,2	7.364.078
	2007	14,5	69,1	16,4	7.210.508

## Moviment natural de la població

## Naixements, defuncions i matrimonis

		Naixements	Defuncions	Matrimonis de diferent sexe
Matadepera	2007	105	59	21
	2006	74	37	17
Vallès Occidental	2007	11.245	5.836	3.641
	2006	10.940	5.442	3.778
Catalunya	2007	83.716	59.352	29.223
	2006	82.077	57.257	29.732

Fonts : Idescat. Moviment natural de població  
Anys disponibles : del 1975 al 2007

## Població per relació amb l'activitat.

## Activa

		ocupada	desocupada	total	Inactiva	Compta da a part	Població de 16 anys i més
Matadepera	2001	3.270	232	3.502	2.063	0	5.565
	1996	2.437	277	2.714	2.009	27	4.750
Vallès Occidental	2001	337.667	38.769	376.436	233.813	0	610.249
	1996	249.627	68.577	318.204	240.629	3.141	561.974
Catalunya	2001	2.815.126	318.935	3.134.061	2.236.888	0	5.370.949
	1996	2.204.652	527.020	2.731.672	2.359.715	24.492	5.115.879

Fonts : Idescat. Cens de població 2001. Estadística de població 1996  
Anys disponibles : 1996, 2001



## Creixement de la població.

		Taxes per mil habitants				
		naixements	defuncions	creixement natural	saldo migratori	creixement total
Matadepera	2001	11,5	4,3	7,2	23,1	30,4
Vallès Occidental	2001	11	7,1	3,9	9,2	13,1
Catalunya	2001	9,6	8,9	0,7	6,7	7,4

Fonts : Idescat

Anys disponibles : 1986-1991, 1991-1996, 1996-2001

Nota: La taxa es refereix a la mitjana anual del període quinquennal considerat.

## Lloc de naixement.

	Catalunya	Mateixa comarca	Altra comarca	Resta Estat	Estranger	Total	
Matadepera	2001		6.363	4.685	1.678	632	195
	1996		5.390	3.957	1.433	565	127
Vallès Occidental	2001		491.599	318.702	172.897	212.136	32.947
	1996		447.874	301.705	146.169	223.030	14.696
Catalunya	2001		4.305.884	3.078.188	1.227.696	1.648.650	388.576
	1996		4.165.361	3.063.962	1.101.399	1.752.873	171.806

Fonts : Idescat. Estadística de població 1996

Idescat. Cens de població 2001

Anys disponibles : 1981, 1986, 1991, 1996, 2001

## Nivell d'instrucció.

		Sense titulació	Ensenyament Primer grau	Segon grau	universitari	Total
Matadepera	2001	3,7	17,3	48,8	30,2	6.147
	1996	6,0	36,1	29,2	28,8	5.308
Vallès Occidental	2001	14,3	25,5	48,0	12,2	656.106
	1996	19,1	51,5	20,5	9,0	614.970
Catalunya	2001	13,7	26,2	47,2	12,8	5.724.420
	1996	17,7	51,6	20,7	10,0	5.539.012

(percentatge)

Fonts : Idescat. Cens de població 2001. Estadística de població 1996

Anys disponibles : 1996, 2001

## Llars per nombre de persones.

		Nombre de persones (dimensió de la llar)									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9 i més	Total llars
Matadepera	2001	9,7	18,5	22,3	29,5	12,9	4,9	1,3	0,7	0,2	2.076
	1996	8,0	18,0	19,1	30,7	15,3	4,9	2,5	0,7	0,8	1.669
Vallès Occidental	2001	16,2	27,9	23,7	23,1	6,5	1,8	0,5	0,2	0,2	256.818
	1996	12,8	25,2	23,3	25,8	9,2	2,6	0,8	0,2	0,2	222.665
Catalunya	2001	20,9	28,0	22,4	20,0	6,0	1,8	0,5	0,2	0,2	2.315.856
	1996	17,3	26,6	22,5	22,1	8,1	2,3	0,7	0,2	0,1	2.097.955

(percentatge)

Fonts : Idescat. Estadística de població 1996

Idescat. Cens de població 2001

Anys disponibles : 1991, 1996, 2001

## Habitatges per tipus.

		Habitatges familiars						Establiments col·lectius
		principals		no principals				
		Convencionals	Allotjaments	Secundaris	Vacants	Altres	Total	
Matadepera	2001	2.076	0	357	296	0	2.729	2
Vallès Occidental	2001	256.816	2	18.567	49.477	1.360	326.222	132
Catalunya	2001	2.315.774	82	514.943	452.921	30.435	3.314.155	1.781

Fonts : Idescat

Anys disponibles : 1981, 1991, 2001

## Habitatges principals per superfícies útils.

Fins	De 60	De 90	De 120 i			
		a 59 m2	a 89 m2	a 119 m2	més m2	Total
Matadepera	2001	1,1	10,4	19,8	68,7	2.076
	1991	1,0	8,1	20,2	70,7	1.307
Vallès Occidental	2001	6,1	48,8	29,9	15,2	256.816
	1991	8,4	52,0	27,0	12,7	195.157
Catalunya	2001	11,1	45,3	29,3	14,3	2.315.774
	1991	13,9	48,1	25,8	12,2	1.931.172

(percentatge)

Fonts : Idescat. Cens de població 2001 i 1991

Anys disponibles : 1991, 2001

## Població ocupada per sectors.

		Ocupats				Total
		agricultura	indústria	construcció	serveis	
Matadepera	2001	0,9	23,0	6,3	69,8	3.270
	1996	0,9	31,3	3,2	64,5	2.437
Vallès Occidental	2001	0,5	31,7	10,1	57,8	337.667
	1996	0,6	40,3	6,9	52,2	249.627
Catalunya	2001	2,5	25,2	10,4	62,0	2.815.126
	1996	3,2	32,1	7,0	57,7	2.204.652

(percentatge)

Fonts : Idescat. Estadística de població 1996

Idescat. Cens de població 2001

Anys disponibles : 1991, 1996, 2001.

## Localització de l'ocupació

		Treballen en el municipi/comarca			Treballen fora del mun./com.
		residents	no residents	total	
Matadepera	2001	673	715	1.388	2.597
	1996	283	489	772	2.154
Vallès Occidental	2001	161.783	157.455	319.238	175.884
	1996	129.462	128.688	258.150	120.165
Catalunya	2001	1.529.739	1.085.752	2.615.491	1.285.387
	1996	1.269.608	923.557	2.193.165	935.044

## Atur registrat per sexe.

Sexe		Homes	Dones	Total
Matadepera	2007	45,6	54,4	160
	2006	42,3	57,7	156
Vallès Occidental	2007	38,8	61,2	34.221
	2006	39,7	60,3	36.620
Catalunya	2007	40,9	59,1	254.720
	2006	42,1	57,9	270.573

(percentatge)

Fonts : Departament de Treball

Anys disponibles : del 1983 al 2007

## Renda familiar disponible bruta per recursos. Percentatge.

		Remuneració d'assalariats	Excedent brut d'explotació	Prestacions socials	Total
Matadepera	2003	47,5	47,9	4,6	100
	2002	50,1	44,6	5,3	100
Vallès Occidental	2003	63,7	21,9	14,4	100
	2002	64,4	21,5	14,1	100
Catalunya	2003	61,4	23,9	14,7	100
	2002	61,5	23,5	15	100

Fonts : Idescat

Anys disponibles : del 1986 al 2003

## Impost de bens immobles urbans.

## Milers d'euros

		Nombre de rebuts	quota íntegra	deute tributari
Matadepera	2004	4.242	1.903	1.903
	2003	4.174	1.773	1.773
Vallès Occidental	2004	452.474	135.595	129.690
	2003	440.478	123.761	123.197
Catalunya	2004	4.734.140	1.324.865	1.296.833
	2003	4.596.807	1.171.723	1.152.438

## Impost sobre la renda de les persones físiques.

Estructura dels rendiments declarats (%)			Rendiments		Quota	mitjans declarats per contribuent (EUROS)	mitjana pagada per contribuent (EUROS)
	del treball		d'empresaris	de professionals	d'altres		
Matadepera	1998	67	6,1	7,4	19,5	30.849	8.624
	1997	66,5	6,8	7,1	19,6	29.443	7.518
Vallès Occidental	1998	86,5	6,4	3,5	3,6	15.271	2.566
	1997	85,6	6,7	3,4	4,2	14.718	2.416
Catalunya	1998	83,7	7,1	4	5,2	15.025	2.566
	1997	82,2	7,5	3,9	6,4	14.622	2.452

Fonts : Agència Estatal Tributària  
Anys disponibles : del 1986 al 1998.

## Impost sobre el patrimoni.

Principals elements		patrimonials declarats (%)		Patrimoni total per declarant (EUROS)
		Actius reals	Actius financers	
Matadepera	1996	29,2	70,8	422.331
	1995	30,2	69,8	413.634
Vallès Occidental	1996	40,7	59,3	305.837
	1995	39,8	60,2	292.109
Catalunya	1996	43,1	56,9	314.317
	1995	41,5	58,5	295.986

Fonts : Departament d'Economia i Finances  
Anys disponibles : del 1991 al 1996.

## Establiments d'empreses i professionals per sectors.

	Comerç	Serveis, llevat Indústria	Professionals Construcció	al detall	comerç detall	i artistes	Total
Matadepera	2002	1,9	38,8	6,6	25,4	27,3	737
	2001	2,3	39,8	6,1	24,4	27,5	709
Vallès Occidental	2002	13,6	14,5	17,4	41,2	13,3	62.635
	2001	14,0	14,2	17,8	40,8	13,2	60.982
Catalunya	2002	9,7	13,0	19,1	43,0	15,1	604.817
	2001	9,9	12,6	19,6	42,7	15,1	595.743

(percentatge)

Fonts : Idescat

Anys disponibles : del 1994 al 2002.

## Establiments d'empreses industrials.

	Energia	Química	Transform. i aigua	Productes i metall	Tèxtil i metalls	Edició alimentaris	Indústria confecció	i mobles	NCAA	Total
Matadepera	2002		7,1	0,0	28,6	0,0	28,6	28,6	7,1	14
	2001		6,2	0,0	25,0	6,2	31,2	25,0	6,2	16
Vallès Occidental	2002		0,7	7,1	43,8	4,5	18,0	18,1	7,8	8.541
	2001		0,6	7,0	43,4	4,4	18,6	18,1	7,9	8.567
Catalunya	2002		2,1	6,6	34,8	8,0	18,0	23,6	6,9	58.778
	2001		2,1	6,6	34,5	7,9	18,2	23,7	7,0	59.194

(percentatge)

Fonts : Idescat

Anys disponibles : del 1994 al 2002.

## Establiments d'empreses de comerç al detall.

	Productes	Roba i	Articles per alimentaris	Llibres i calçat	Productes a la llar	Material periòdics	Comerç químics	transport	NCAA	Total
Matadepera	2002		30,6	16,3	6,1	4,1	10,2	8,2	24,5	49
	2001		32,6	14,0	9,3	4,7	9,3	9,3	20,9	43
Vallès Occidental	2002		30,9	21,8	13,3	3,9	7,1	4,2	18,9	10.881
	2001		31,6	21,5	13,1	3,8	7,1	4,3	18,6	10.842
Catalunya	2002		31,2	20,3	13,8	3,6	8,0	3,6	19,5	115.640
	2001		31,6	20,2	13,6	3,7	7,9	3,5	19,5	116.653

(percentatge)

Fonts : Idescat

Anys disponibles : del 1994 al 2002.

## Establiments d'empreses de serveis.

	Comerç	Transp. i engròs	Mediació Hostaleria	Serveis comunic.	Serveis financera	Immob. empresa	personals	i altres	Total
Matadepera	2002	13,9	10,7	2,7	1,6	18,2	24,1	28,9	187
	2001	12,7	12,1	2,3	1,7	19,7	23,7	27,7	173
Vallès Occidental	2002	16,2	14,0	22,1	3,4	10,7	22,9	10,7	25.803
	2001	16,2	14,5	22,3	3,4	10,1	23,2	10,2	24.906
Catalunya	2002	13,8	17,3	18,9	4,0	10,7	24,7	10,5	260.138
	2001	14,0	17,7	19,1	4,1	10,5	24,7	9,9	254.655

(percentatge)

Fonts : Idescat

Anys disponibles : del 1994 al 2002.

## Habitatges contruïts.

iniciats		acabats				
		Qualificacions provisionals protecció oficial promoció priv. D.G.P.H.	Projectes visats col.legis aparelladors	Qualificacions definitives protecció oficial promoció priv. D.G.P.H.	Cèdules habitabilitat habitatges lliures D.G.P.H.	Certificats finals d'obra col.legis aparelladors
Matadepera	2007	0	74	0	55	55
	2006	36	51	0	57	46
Vallès Occidental	2007	1.820	10.430	632	8.734	9.327
	2006	903	16.721	489	8.307	9.251
Catalunya	2007	9.039	85.515	4.058	74.320	79.580
	2006	7.226	127.117	3.402	67.851	77.309

Fonts : Departament de Medi Ambient i Habitatge

Anys disponibles : del 1981 al 2007

## Parc de vehicles.

Camions i Tractors		Autobusos					Total
		Turismes	Motocicletes	furgonetes	industrials	i altres	
Matadepera	2007	67,0	17,0	13,5	0,1	2,5	6.269
	2006	67,8	16,3	13,5	0,1	2,3	5.971
Vallès Occidental	2007	70,7	9,5	16,0	0,6	3,3	570.783
	2006	71,5	8,8	16,1	0,6	3,1	541.413
Catalunya	2007	67,7	11,9	16,6	0,6	3,2	4.922.667
	2006	68,4	11,4	16,6	0,6	3,0	4.665.716

La vila de Matadepera és un municipi de la comarca del Vallès Occidental situada als vessants meridionals de la muntanya de Sant Llorenç del Munt, un conglomerat rocós que arriba, a La Mola, a una altura de 1.095 metres. La seva extensió és de 24,83 km<sup>2</sup>, una part dels quals situats dins dels límits del Parc Natural de Sant Llorenç del Munt i Serra de l'Obac. La zona forestal ocupa una gran part del terme (1745 hectàrees de pinedes i 334 de matollar), i els seus conreus són de secà, principalment de cereals, oliveres i vinya amb algunes explotacions ramaderes. Matadepera està situada a 6 Km de Terrassa, 10 de Sabadell i a uns trenta de Barcelona.

Amb un cens que supera els 8.000 habitants, Matadepera ha articulat la seva població en diversos barris i urbanitzacions (Les Pedritxes, Cavall Bernat, Can Robert, Rourets, Pla de Sant Llorenç, Drac Parc, Can Prat, Can Solà del Racó, Verge de Montserrat, Mas Sot, Can Vinyers).

### Història

Els primers elements documentals sobre la fundació daten de l'any del Senyor 959, quan es parla del "lloc de Matadepera", que pertanyia al terme del castell de Terrassa. Mig segle més tard, el 1014, els comtes Ramon Borrell i Ermessenda van dotar el monestir benedictí de Sant Llorenç del Munt amb l'alou de Matadepera; més endavant va passar a ser de jurisdicció reial.

La primitiva església de Sant Joan de Matadepera o de Mata Xica, a la dreta de la Riera de les Arenes, i un primitiu Ajuntament, eren el nucli d'una població de masies disperses per tot el terme municipal.

Cal situar a mitjan segle XVIII (cap al 1768) l'origen del què seria el nou poble de Matadepera, en el paratge conegut com La Llagosta o de la Marieta, a l'altra banda de la Riera de les Arenes.

La primitiva economia estava basada en l'explotació dels recursos naturals i agrícoles, bàsicament oliverars i vinyes. A principis del segle XX, les indústries més importants eren la del carbó, la de la calç, la dels totxos i teules i la del vidre.

Actualment, Matadepera ha esdevingut, per la seva proximitat amb Sabadell i Terrassa, un important poble residencial, on el sector dels serveis, comerç i construcció, són les principals activitats econòmiques. Un dels seus trets més característics és l'important nivell associatiu i la intensa vitalitat cultural, com ho demostra l'existència d'un gran nombre d'entitats culturals, esportives i associatives.



---

Fruit de la dinàmica cultural del poble són els agermanaments amb la vila austríaca de Mariapfarr, des del 1984, i amb la població nord-americana de Lincoln (Massachussets) des del 1989.

## ÒRGANS DE GOVERN

El Reglament Orgànic Municipal regula l'organització i el funcionament de l'Ajuntament de Matadepera.

El principal òrgan de decisió de l'Ajuntament és el **Ple Municipal** constituït per 13 regidors, escollits en les últimes eleccions municipals i és presidit per l'Alcalde o Alcaldessa.

L'**Equip de Govern**, està format per 8 regidors, tots pertanyents a CIU.

## LA JUNTA DE GOVERN LOCAL

La Junta de Govern Local està integrada per l'alcalde i un nombre de regidors no superior a un terç del seu nombre legal, nomenats i separats lliurement per l'alcaldia, d'acord amb la Llei Reguladora de les Bases de Règim Local.

- Les funcions que corresponen a la Junta de Govern Local són:
- L'assistència a l'alcalde en l'exercici de les seves atribucions
- Les atribucions que l'alcalde o un altre òrgan municipal li deleguin i les que li atribueixen les lleis.

## TRANSPORT URBÀ I INTERURBÀ

Matadepera ha crescut i s'ha anat transformant d'acord amb els temps, fins a esdevenir un municipi amb una gran qualitat de vida. En pocs anys, Matadepera ha passat de ser un poble d'estiueig, en el qual es combinava la primera i la segona residència, a un poble bàsicament residencial, amb un creixement de la població constant però sostingut que ha permès mantenir uns alts estàndards de qualitat de vida.

## Línies



BUS A SABADELL B3



Veure Horaris

BARCELONA NOCTURN N63



Veure Horaris

BUS A TERRASSA M81



Veure Horaris

BUS A TERRASSA M8B

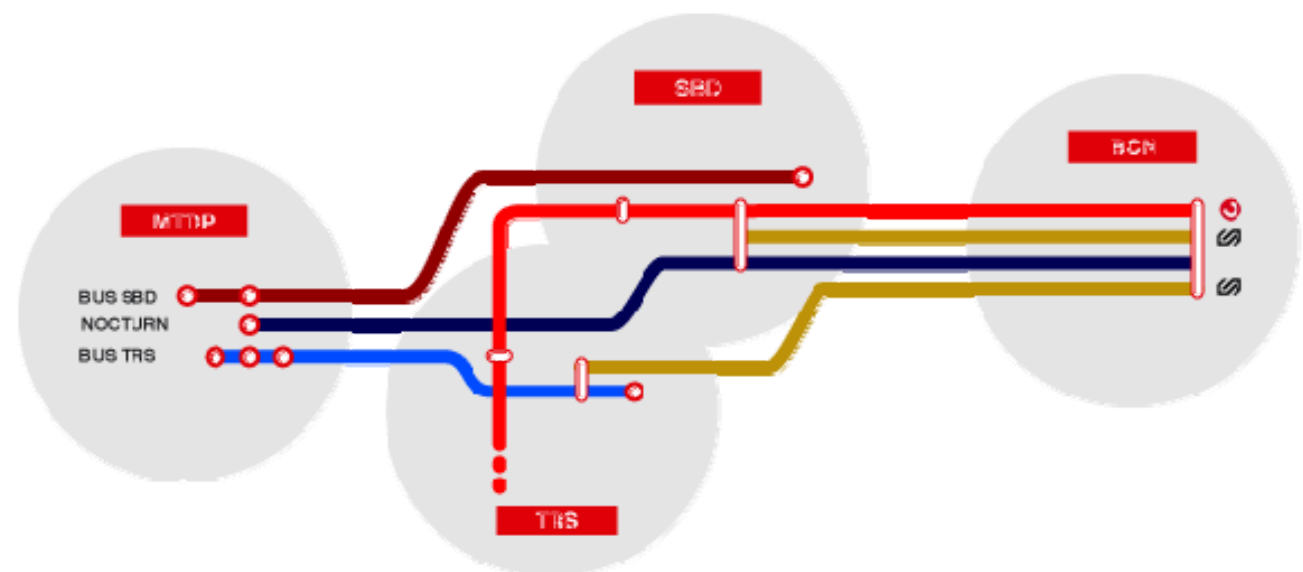


Veure Horaris

BUS A TERRASSA M8C



Veure Horaris



## HORARIS

BUS A SABADELL B3

MTDP &gt;&gt; SBD

SBD &gt;&gt; MTD



De dilluns a dissabte

08:45*		
	14:50	
	18:50	

Festius

08:45*		
	18:50	

\* Sortida de Les Pedritxes

Per a més informació, [www.sarfa.com](http://www.sarfa.com)

## FESTES I TRADICIONS

Matadepera té des de fa anys un important teixit associatiu que fa possible l'existència de moltes activitats lúdiques i culturals repartides al llarg de tot el calendari. Però a banda d'aquestes iniciatives, el poble és ric també en tradicions que són organitzades bé des de la Regidoria de Cultura o de les comissions pertinents. Aquí teniu una relació de les més destacades:

### FESTES DE SANT SEBASTIÀ

Tenen lloc passades les festes de Nadal, als volts de Sant Sebastià (20 de gener) i durant dos caps de setmana. En honor d'un dels dos copatrons de la vila (l'altre és Sant Joan), s'organitzen un munt d'actes relacionats amb la natura i la pervivència d'antigues tradicions rurals per no oblidar que no fa massa anys Matadepera era un poble envoltat de masies. Les festes giren entorn a un pi que és "plantat" a la plaça de Cal Baldiró, al centre del poble, al voltant del qual s'organitzen algunes de les activitats més destacades, com el ja famós "Concurs de Grimpaires" o "El ball de l'arbre". A banda d'altres actes que van apareixent al programa, alguns de les convocatòries fixes són els "Tastets" (que organitzen les senyores del poble), el "Xou de Sant

---

Sebastià", el "Concert de Sant Sebastià" o la "Cercavila" pels carrers del poble. Les Festes de Sant Sebastià tenen una gran participació popular i són organitzades per la Germandat de Sant Sebastià ([www.germandat.org](http://www.germandat.org))

### FESTA MAJOR

Coincideix amb el darrer diumenge del mes d'agost i darrerament s'ha ampliat, pel que les festes duren tota una setmana on s'hi reparteixen prop d'un centenar d'activitats. En elles s'hi poden trobar convocatòries de tota mena: des de propostes musicals per a tots els gustos, fins a competicions esportives, passant per exposicions i mostres, festes infantils, concursos, i fins i tot lectures dramatitzades. Un repic de campanes i el pregó des del Balcó de l'Ajuntament són "oficialment" els actes amb els que comencen les festes, que s'acostumen a tancar amb una representació teatral popular.

### FESTIVAL INTERNACIONAL DE MÚSICA A MATADEPERA

És una de les convocatòries culturals més destacades de tot l'any, ha arribat a la seva vint-i-cinquena edició (estiu del 2005) i en el seu programa ha anat combinant un repertori "clàssic" amb d'altres propostes més actuals. Organitzat durant els mesos d'estiu (finals de juny i juliol amb un darrer concert passada la Festa Major), el Festival ha acollit en els seus diversos escenaris (Església Parroquial, Casal de Cultura, La Muntanyeta, el Pavelló) més d'un centenar d'artistes nacionals i internacionals. Al voltant d'aquesta convocatòria s'han programat altres activitats com l'edició d'un doble CD amb algunes de les actuacions enregistrades, el "Menú-Concert", que es fa en col·laboració amb els restaurants del poble i el Concurs Internacional de Músics de Carrer, que va néixer a l'ombra de les celebracions dels 25 anys del Festival i l'èxit del qual ha fet que acabi tenint entitat pròpia.

### ALTRES FESTES

Matadepera també viu amb força intensitat altres festes que també estan presents al calendari de pobles i ciutats de Catalunya. Aquestes són les principals: – Festes de Nadal: Moltes entitats del poble s'hi involucren directament. Hi ha concerts de Nadal a càrrec de les entitats musicals; es fan recollides de joguines, recollida de cartes a càrrec del Missatger Reial, i naturalment, la Cavalcada dels Reis que, puntualment, arriben el dia 5 al vespre. Això sense oblidar l'element més lúdic: la Revetlla de Cap d'Any al Pavelló i les Sessions de Quinto. – Carnestoltes: Les escoles del municipi, en col·laboració amb la Regidoria de Cultura organitzen unes activitats al voltant del Carnaval que

inclouen una rua pels carrers del poble i altres convocatòries relacionades amb aquest temps. – Sant Jordi: Una de les festes més populars del calendari també és viscuda a Matadepera però des de la vessant més literària: tots els centres educatius organitzen uns Jocs Florals, els premis dels quals es lliuren el mateix 23 d'abril. – Festes al Pavelló: El jovent del poble té durant l'any diverses convocatòries al Pavelló per a les festes assenyalades: Sant Joan, la Castanyada i Cap d'Any són les més destacades.

### LLOC WEB

L'AJUNTAMENT DE MATADEPERA, compleix amb la Llei 34/ 2002 , d'11 de juliol, de serveis de la societat de la informació i de comerç electrònic.

Per complir amb la Llei citada, les dades d'informació general d'aquest lloc Web són:

[www.matadepera.cat](http://www.matadepera.cat)

Titular: AJUNTAMENT DE MATADEPERA

Adreça: Plaça de l'Ajuntament 1 08230 Matadepera

Contacte: [matadepera@matadepera.cat](mailto:matadepera@matadepera.cat)

Telèfon: 93 787 02 00

NIF: P-0811900-J

### OFERTA D'Ocupació PÚBLICA PER A L'ANY 2009

Bases generals

#### Accés a places atribuïdes a funcionaris de carrera

Escala Administració especial-Subescala tècnica

Denominació del lloc treball	Escala	Grup	Nombre Vacants	Modalitat Selecció	Torn	Arxius relacionats
Tècnic/a administració general	AG	A1	1	concurs-oposició	lliure	

Escala Administració general-Subescala Auxiliar

Denominació del lloc treball	Escala	Grup	Nombre Vacants	Modalitat Selecció	Torn	Arxius relacionats
Auxiliar administratiu/va	AG	C2	1	concurs-oposició	lliure	

#### Llocs de treball atribuïts a personal laboral

Denominació del lloc treball	Tipus contracte	Grup	Nombre Vacants	Modalitat Selecció	Torn	Arxius relacionats
Educador/a social	fix 100%	A2	1	concurs-oposició	lliure	
Tècnic/a de joventut	fix 100%	A2	1	concurs-oposició	lliure	
Tècnic/a de comunicació	fix 100%	A2	1	concurs-oposició	P. int	
Tècnic/a d'esports	fix 100%	A2	1	concurs-oposició	lliure	
Tècnic/a arxiver/a	fix 100%	A2	1	concurs-oposició	lliure	
Oficial de 1a	fix 100%	C1	1	concurs-oposició	lliure	
Administratiu/va	fix 100%	C1	2	concurs-oposició	1-lliure/1-p.interna	
Auxiliar d'informació	fix 100%	C2	1	concurs-oposició	p. interna	
Encarregat/da del casal	Fix 100%	C2	2	concurs-oposició	lliure	
Encarregat/da del casal	fix 53,33%	C2	1	concurs-oposició	p.interna	
Auxiliar administratiu/va	fix 100%	C2	1	concurs-oposició	lliure	
Peó de manteniment	fix 100%	AP	2	concurs-oposició	lliure	
Conserge escola	fix 100%	AP	1	concurs-oposició	lliure	

**Contractacions temporals**

Denominació del lloc treball	Tipus contracte	Grup	Nombre Vacants	Modalitat Selecció	Torn	Arxius relacionats
Tècnic/a assistent social-diplomat/da en treball social	laboral a temps parcial	A2	1	Concurs-oposició	lliure	Bases específiques model d'instància llista d'admesos i exclosos i data de les proves

**Conclusions estudi socioeconòmic**

Les estadístiques facilitades per l' Institut d'Estadística de Catalunya i l'Ajuntament de Matadepera sobre la població de Matadepera ens ajuden a perfilar el públic objectiu cap el que ens hem de dirigir i dissenyar el nostre producte d'inversió.

En resum, les estadístiques de la població de Matadepera ens indiquen que;

- La població en edats compreses entre 0 i 14 anys creix cada dia mes.
- La població augmenta cada any.
- Cada any hi ha més població desocupada, ja sigui per jubilacions i naixements en nombre mes alt que la gent que comença a treballar.
- Un 48.80% de la població té estudis de segon grau i un 30% està cursant estudis universitaris.
- Un 22% de les llars estan ocupades per 3 persones, un 29% per 4 i un 12% per 5.
- Un 68.7% d'habitatges tenen una superfície superior als 120m<sup>2</sup>.
- El 69.8% del habitants de Matadepera treballen al sector dels serveis.
- Hi ha un 46% d'homes i un 54% de dones aturades.

**Segons els anàlisis de les estadístiques que acabem de fer, podem afirmar que assegurarem la demanda si enfoquem el nostre producte en aquest sentit;**

- Joves en edat estudiantil, que vagin a l'escola o cursin estudis universitaris.
- Famílies de classe alta amb fills entre 0 i 14 anys.
- Parelles de classe mitja-alta de més de 55 anys.

---

El nostre producte és un club esportiu a prop de casa, al mig de la natura, amb oferta esportiva moderna i variada destinada a totes les edats, nens petits, joves i grans.





Davant la forta crisi mundial a la que ens veiem abocats, haurem d'establir un preu competent d'inversió, i una bona campanya de publicitat i marketing per fer que el nostre producte sigui el màxim de visible al públic i així poder-lo vendre amb facilitat.



## 4.2 Estudi de la competència

Situació de mostres.



-  Èpic Casino del Comerç
-  Club Deportivo Terrassa
-  Club Egara
-  Atlètic de Terrassa Hockey Club



---

Estudi de les mostres

## 1.- Club Deportivo Terrassa

**Oferta;**

- 3 Camps d'hoquei herba.
- 1 pista poliesportiva.
- 7 pistes de tennis.
- 2 pàdels.
- Piscina exterior.
- Gimnàs.
- Xalet social amb bar-restaurant i sala d'estar.





## 2.- Club Egara



### Oferta;

- 3 Camps d'hoquei herba.
- 1 pavelló poliesportiu.
- 10 pistes de tennis.
- 4 pàdels.
- Piscina exterior i interior amb zona d'aigües.
- Gimnàs.
- Xalet social amb bar-restaurant i sala d'estar.
- Hípica.



---

### 3.- Atlètic de Terrassa Hockey Club.



#### Oferta;

- 4 Camps d'hoquei herba.
- 1 pavelló poliesportiu i 1 pista poliesportiva exterior.
- 13 pistes de tennis.
- 8 pàdels.
- Piscina exterior i interior amb zona d'aigües.
- Gimnàs.
- Xalet social amb bar-restaurant i sala d'estar.





#### 4.3 Demanda històrica.

Tots els clubs esportius de la zona han crescut entre un 30 i un 50% els últims 15 anys, a arrel de la bonança econòmica dels anys anteriors a la crisi. Les classes mitges i altes tenen més temps lliure entre setmana per practicar esport i s'ho poden permetre sense dificultats. A més. Tenen capacitat econòmica per pagar quotes familiars altes.

Però amb la crisi actual, moltes persones s'han donat de baixa dels seus respectius clubs perquè trobaven poc rendiment a les seves quotes de soci. Com que ser soci d'un club es un bé de luxe, quan una família veu que no fa ús de les instal·lacions i serveis que ofereix el club, i ve una crisi, el primer que fa es donar-se de baixa. Nosaltres volem captar aquests socis sense club i oferir un preu assequible i oferta que els altres clubs no tenen.

Matadepera es una zona cada vegada més poblada, a causa del gran creixement de ciutats properes com Terrassa i Sabadell, i de convertir-se en una població bàsicament residencial de les ciutats properes (com Sant Cugat va passar a ser zona residencial exterior de moltes famílies de Barcelona). I com hem vist a l'anterior estudi socioeconòmic, hi ha un 70% de famílies amb 2 o 3 fills, que son objecte de demanda d'esport.



#### 4.4 Demanda immediata.

S'ha fet una enquesta a 40 persones veïns de la zona (socis i no socis);

- 10 persones entre 8 i 14 anys.
- 10 persones entre 14 i 30 anys.
- 10 persones entre 30 i 50 anys.
- 10 persones entre 50 i 70 anys.

Un 65% de les persones entre 8 i 14 anys passen la última setmana de juny i el Juliol a campus d'estiu de diferents clubs de la zona, i un 35% passen aquest temps amb familiars o cangurs. El campus d'estiu es una activitat que haurem d'oferir obligatòriament, i que demandarà moltes famílies de la zona. A més a més el 76% van a l'escola Montcau-La Mola de Matadepera, a tocar de l'E.C.C.

Un 78% de les persones entre 14 i 30 anys participen o han participat alguna vegada en partits, campionats o lligues de futbol sala del poble de Matadepera. I un 57% ha practicat alguna vegada o practica amb regularitat el pàdel. Per tant, les lligues amateurs de futbol sala i el pàdel tindrà molt bona acollida. El 62% va al gimnàs.

El 64% de les persones entre 30 i 50 anys practica el pàdel, i el 41% juga a tennis. El 32% fa excursions en bicicleta de muntanya.

El 25% de les persones entre 50 i 70 anys juguen a tennis, el 37% participa a campionats de bridge i domino i el 42% practiquen o els hi agradaria practicar el golf.

**Conclusió demanda immediata.**

Amb aquestes enquestes realitzades podem arribar a la conclusió que un club de la zona ha de tenir;

- Campus d'estiu on es realitzin activitats esportives i activitats a la piscina.
- Escola de pàdel i pistes.
- Escola de tennis i pistes.
- Gimnàs.
- Secció de bicicleta de muntanya
- Secció de golf.
- Secció de bridge.

**Conclusió de l'estudi de mercat;**

L'estudi de mercat és positiu, podem oferir serveis altament demandats, per tant, seguirem endavant amb el projecte.

## 5 Actuacions

### 5.1 Resum de les actuacions

La primera i imprescindible es parar la requalificació dels terrenys de Matadepera, si no el club s'acaba definitivament. Com veurem a continuació, serà una feina fàcil de fer. Fet això, hi ha varies possibles actuacions a realitzar. Algunes, les més fàcils, obliguen a vendre patrimoni, i això no ho trobo el més correcte, mentre no sigui imprescindible. Es pot vendre els immobles de Terrassa, que comportarien uns beneficis d'uns 2.500.000€ dels quals el 70% aniria pel club (1.750.000€) i el 30% restant a accionistes particulars. Amb això la situació del club s'arreglaria ràpid, però es perdria uns immobles al centre de Terrassa històrics i molt útils. Entre vendre i llogar hi ha una solució intermèdia, el Lease back o retroleasing. Tu vens els immobles a una entitat financera que te'l paga al comptat, i els hi pagues un lloguer amb Leasing i una quota residual amb la qual els immobles tornen a ser teus. És una bona opció, però hi ha el perill que el club vagi malament econòmicament, no pugui pagar les quotes mensuals o la quota residual i la entitat financera es quedi amb els immobles.

Una altra opció és el lloguer dels immobles, la millor solució, encara que és insuficient per sanejar l'economia del club. Si ens decanem per aquesta opció hauríem de trobar una altra manera de sanejar l'economia i poder demanar subvencions, crèdits i el que faci falta.

Una ampliació de capital també seria una opció. No seria difícil aconseguir accionistes de la zona per salvar el club, i els mateixos socis hi podrien participar.

També es una bona solució els micro-crèdits, una eina efectiva en casos com aquests que ja s'ha efectuat a altres clubs de la zona. Ara parlarem una mica de totes elles.

En resum, es tracta de trobar un pla de viabilitat en el que es faran inversions per nous equipaments i es millorarà la explotació actual amb noves activitats, per aconseguir un increment de socis, un increment de quotes i un increment d'explotació. Tot això per tenir un resultat d'explotació i un flux de caixa positiu per poder retornar el deute antic i el deute de les noves inversions.



## 5.2 Possibles actuacions.

El primer pas que ha de fer el club és parar la recalificació dels terrenys de Matadepera, ja que sense aquests desapareix el club. Els socis que te son usuaris d'aquestes instal·lacions a Matadepera, i sense aquests terrenys, s'acaba el club. És una feina relativament fàcil, ja que la recalificació es irregular, ja que els terrenys són des de el seu inici destinats a equipaments esportius, i no compta misteriosament amb l'aprovació del 66% dels accionistes (i segons els estatuts, és necessària aquesta quantitat per prendre qualsevol decisió). A més a més, és solament necessari el 5% de les accions per tenir dret a veto si una decisió va contra teva (lleï de minories de Societats Anònimes), i com que el perjudicat és el club i te el 70% de les accions, és del tot incomprensible com s'ha iniciat el tràmit de la recalificació. Seria necessari recuperar els documents de cessió dels terrenys, ja que en aquests es veuria que son d'ús únicament esportiu i per tant no es poden recalificar. Crec que aquest primer pas, amb un bon advocat i una denúncia s'arreglaria relativament fàcilment.

A partir d'aquí hi ha varies solucions que es podrien adoptar; les analitzarem des de la més dràstica a la més elaborada.

**A)** La primera pot ser dividir la immobiliària en dues. La primera amb els terrenys de Matadepera i la segona amb els immobles de Terrassa. Els terrenys de Matadepera no tenen valor elevat de mercat, ja que són exclusivament d'ús esportiu. Els immobles de Terrassa sí que tenen valor, i molt. Per tant es podria demanar a la immobiliària de Terrassa que pagués els deutes del club E.C.C. per quedar-se les accions en exclusiva. Així l'economia queda sanejada, i els accionistes de la immobiliària de Matadepera es queden sense els beneficis de les accions de Terrassa però disposen d'un club amb l'economia sanejada. En canvi, els accionistes de la immobiliària de Terrassa es queden amb els beneficis que donin la venta o lloguer de pàrkings i seu social. Llavors el club esportiu E.C.C., amb la economia ja sanejada, podria demanar subvencions a la Generalitat de Catalunya i crèdits a bancs i caixes pignorant les seves accions (de la immobiliària a la qual pertanyen els terrenys de Matadepera). És una solució, però mirarem quines altres solucions hi ha.

**B)** Venta dels pàrkings i la seu social per fer-ne oficines, la qual cosa reportaria uns 3.000.000€, en el cas que es pogués vendre al preu de la última taxació (que data de Març del 2008). Amb la crisi actual per vendre aquestes propietats s'hauria de fer per uns 2.500.000€ (taxació a Abril del 2009). Això solucionaria tots els problemes econòmics del club, ja que el 70% dels 2.500.000€ (1.750.000€) serien pel club, i amb això podrien pagar els deutes (uns 800.000€), mes la reforma del club (uns 470.000€). En total es necessitarien 1.300.000€. Quedarien uns 450.000€ de beneficis. És una bona opció, però depèn de la venta de patrimoni, i jo no ho considero adequat si puc obtenir recursos amb altres opcions.

**C)** Lloguer de la seu social per fer-ne oficines i venta dels pàrkings de la seu social de terrassa, ja que tenen un valor elevat. Estan a una zona on hi ha pocs aparcaments i al centre mateix de la ciutat. Estan valorats en 24.000 € cada plaça, el que dona uns 528.000 €. És una bona solució, ja que els socis que volen vendre les accions del club i fer diners en faria, i el club disposaria d'aquests diners per eliminar els deutes. Com que el club disposa del 70% de les accions, només li pertocaria el 70% dels beneficis de les ventes dels pàrkings (uns 370.000€), i l'altre 30% a repartir entre les persones que tenen accions a la immobiliària. A part, es podria obtenir 24.000€ mensuals (20€/m<sup>2</sup> segons estudi de la empresa Renta4) segons preus actuals de mercat de lloguer d'oficines al centre de Terrassa. Aquesta solució és bona, però és insuficient per pagar els deutes i rentar la cara al club, 1.300.000€ aproximadament, i com la anterior, significa venta del part del patrimoni.

**D)** Lloguer de la seu social i les places de pàrking de Terrassa. Així no es perd patrimoni. Això reporta uns ingressos mensuals que son els següents;

·100€ de lloguer de pàrking x 22 places (2.200€ mensuals).

·20€ de lloguer de 1 m<sup>2</sup> d'oficina x 1.200 m<sup>2</sup> (24.000€ mensuals)

Lloguer places d'aparcament.....2.200€/mes

Lloguer de la seu social per fer-ne oficines.....24.000€/mes

**TOTAL.....26.200€/mes**

Com veiem és una solució insuficient, ja que no arriba ni de bon tros a cobrir deutes i ni molt menys a cobrir despeses necessàries per reactivar el club. Si poguéssim trobar una solució alternativa que sumada a aquestes aportés capital suficient per fer això, seria la millor opció.



**E)** El Lease back o retroleasing. En aquest cas es podria vendre els immobles a una caixa o banc, i pagar-ne el lloguer. L'avantatge del lease back o retroleasing és que pots disposar d'efectiu immediat, per posar al dia l'economia del club i reactivar-lo (1.300.000€ aproximadament) i quan el club torni a funcionar i generi beneficis, anar pagant les lletres del lease back fins que els immobles tornin a ser teus. El problema d'aquesta opció és el temps, ja que entre que entregues els immobles i comences a generar beneficis, passa un temps, i hauríem de pagar cada mes les lletres al banc o caixa.

**F)** Micro crèdits als socis actuals convertits en donacions al club a fons perdut. Hi ha entitats financeres que creen Micro crèdits conjunts per clubs o entitats. Si l'E.C.C. te actualment 365 socis, se'ls convenç perquè vagin a una entitat financera (prèviament arribat un acord del club amb ella) i facin un donatiu de 1.800€ a pagar en 3 anys, que la entitat financera proporciona immediatament (al signar el soci les condicions del crèdit) al club perquè aquest en disposi. Això dona dret a seguir sent soci del club, un club nou, renovat, reactivat i econòmicament solvent. Els socis actuals hauran de pagar 50€ al mes durant 36 mesos (1.800€), i queden exempts de la quota d'entrada que hauran de pagar els nous socis que vulguin entrar a formar part del club i es beneficien també d'una congelació de la seva quota de soci (que és extremadament baixa) durant aquests 36 mesos. A més a més, se'ls anomena socis protectors i podrien gaudir d'avantatges dins el club.

Aquesta última reportaria uns ingressos d'1.026.000€ en cas que tots els socis acceptessin aquesta mesura. Seria en sí mateixa suficient per sanejar l'economia i actualitzar i reactivar el club. En cas que només una part dels socis acceptés aquesta petició, es podria com a mínim sanejar l'economia, i amb ajut de subvencions, lease backs o lloguers dels immobles de Terrassa es podria anar reactivant el club, a part de demanar subvencions a la Generalitat.

**H)** Ampliació de capital. Es tracta d'aconseguir capital privat, però en aquest cas sense anar a fons perdut com en els crèdits de donacions particulars dels socis. Es demana en assemblea un permís per ampliar el capital 1.300.000€ i es porta davant notari. Es busca inversors i si s'arriba al milió tres-cents mil euros perfecte, si no, s'adapta l'ampliació de capital a la suma màxima aconseguida. Però el problema no el té la immobiliària, així que veurem que hi pot fer el club pel seu compte per tenir una inversió inicial sense comptar amb la immobiliària.

I) Demanar un crèdit a una entitat financera, pignorant les accions que el club té de la immobiliària. Després veurem com es pot fer. Aquesta seria la millor opció, ja que el rendiment que li hauriam de donar a la inversió seria mes baix que si busquem capital privat d'inversors, que demanarien uns rendiments mes alts. Si, tal i com estan les coses avui en dia, una entitat financera no ens dona el capital inicial requerit, buscarem inversors i els hi donarem un rendiment mes elevat.

J) Buscar inversors, que posin un capital inicial, a qui donarem uns rendiments, que repartirem anualment. Haurem de trobar una conta d'explotació que doni beneficis suficients com per tenir flux de caixa positiu suficient com per tornar la inversió amb rendiment.

Les opcions més atractives són les dues últimes, ja que es conserva els immobles, simplement es fan rendir, i es demana capital per sanejar el club i fer que tingui una conta d'explotació positiva.

Com que en un futur el club s'haurà d'actualitzar econòmicament, anem a veure quines actuacions podem efectuar al club en sí perquè generi capital i beneficis mensuals.

### 5.3 Despeses estimades a les instal·lacions del club.

La primera actuació a realitzar es la d'arreglar els aspectes comentats a l'apartat.

anterior dels terrenys de Matadepera, com la coberta del pavelló poliesportiu, els desperfectes dels vestidors i remodelació del xalet.

També faria falta una neteja del terreny, ja que és boscós i està mal cuidat, i també seria necessari fer una posta a punt a la piscina.

A part s'hauria de construir 2 pistes de pàdel (com a mínim i per començar) aprofitant la febre que hi ha per aquest esport. La construcció d'una pista de pàdel costa uns 50.000 €, així que tindríem una despesa de 100.000 € en total.

A més a més s'hauria de fer una campanya de marketing i publicitat per la captació de nous socis.

Hem demanat pressupostos a dues companyies per cada partida.

#### Impermeabilització coberta;

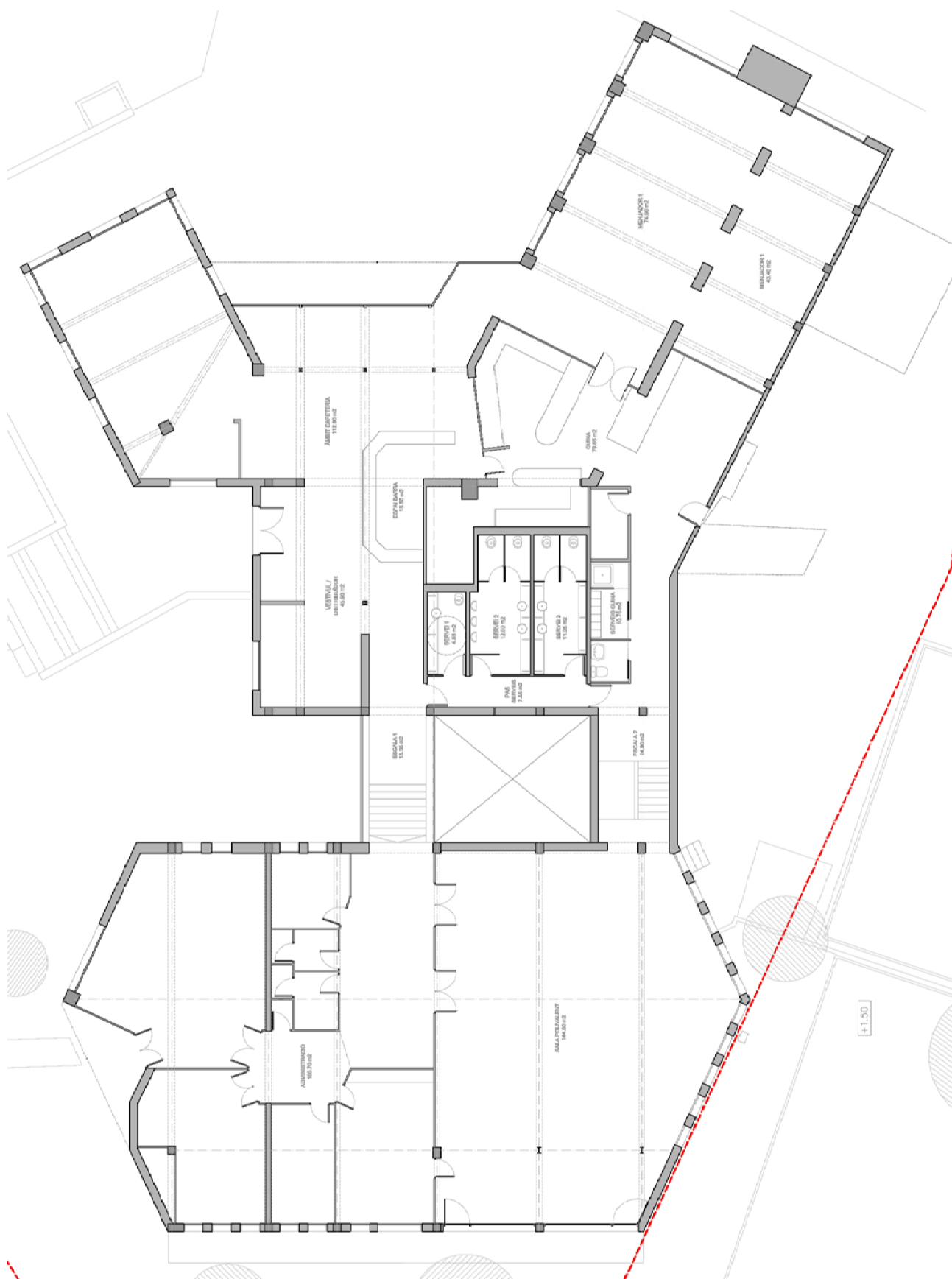
	SEPISA	NOVANTIA
<b>Cobertes, impermeabilitzacions i aïllaments</b>	<b>49.676,93</b>	<b>48.875,61</b>

#### Desperfectes vestidors;

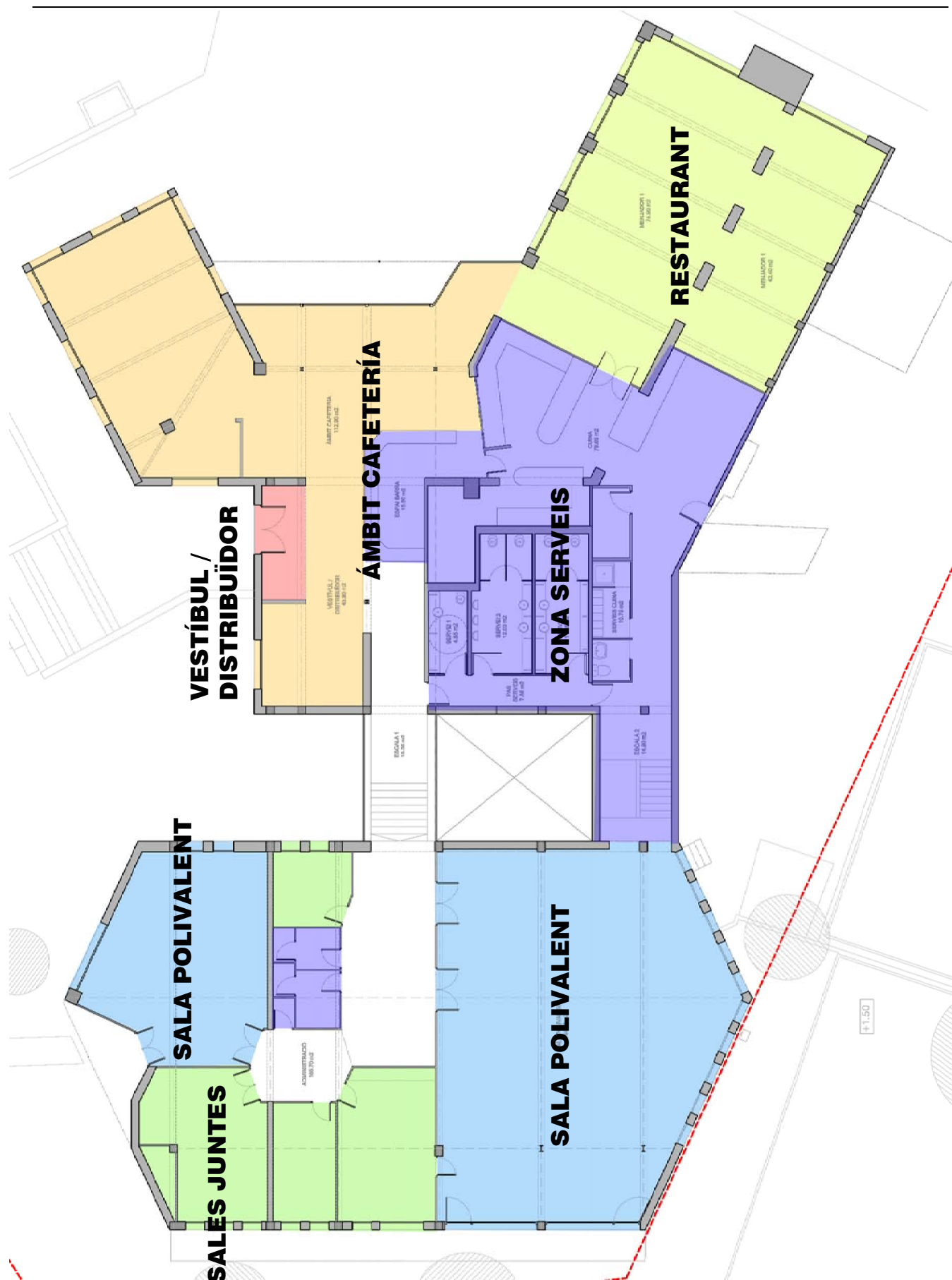
	SEPISA	NOVANTIA
<b>Instal·lacions</b>	<b>43.780,43</b>	<b>47.379,17</b>



Remodelació del xalet;











	SEPISA	NOVANTIA
Enderrocs	7.740,91	6.043,06
Cobertes, impermeabilitzacions i aïllaments	13.895,64	13.671,50
Tancaments i divisòries	14.605,92	19.682,25
Revestiments	23.758,28	26.363,51
Paviments	16.616,82	22.752,27
Tancaments i divisòries practicables	18.236,15	20.388,34
Serralleria	19.547,98	17.898,84
Instal·lacions	58.373,90	63.172,23
Instal·lacions d'evacuació i sanejament	2.629,37	2.557,08
Equipaments	18.373,67	15.501,50
Control de qualitat	1.030,77	1.107,69
Seguretat i salut	1.846,15	1.842,14
<b>TOTAL</b>	<b>196.655,57</b>	<b>210.980,40</b>

Neteja el terreny;

	Jardins Aurell	Els Rourets
Jardineria i arbrat	9.118,07	10.194,17

Posta a punt maquinària piscina;

	SEPISA	NOVANTIA
Posta a punt maquinària piscina	1.314,69	1.278,54

Construcció dues pistes de pàdel;

	SEPISA	NOVANTIA
Construcció 2 pistes de pàdel	94.938,48	108.009,35

Campanya de publicitat i marketing;

	Publitesa	Publiegara
Campanya de publicitat i marketing	48.604,21	48.418,62

Això costaria el següent:

Impermeabilització de la pista esportiva.....	50.000€
Arreglar desperfectes dels vestidors.....	50.000€
Remodelació del xalet.....	200.000€
Neteja del terreny.....	10.000€
Posta a punt piscina.....	10.000€
Construcció 2 pistes de pàdel.....	100.000€
Campanya de publicitat i màrketing.....	50.000€
<b>TOTAL.....</b>	<b>470.000€</b>

Això es lo imprescindible per arreglar el club, però si en els pròxims anys hi ha beneficis, per equiparar el club amb el altres clubs de la zona, hi faltaria un bon gimnàs, més gran del que hi ha ara, i una piscina coberta amb zona d'aigües.

#### 5.4 Actualització quotes de soci.

Aquest és un tema complicat de tractat en un club petit amb poc nombre de socis. Segurament manté 570 socis dels quals 365 paguen quota (1 quota familiar = varis socis) tot i que les instal·lacions estan molt malmeses pel baix cost que als els hi suposa la quota mensual del club. Si volguéssim apujar les quotes de soci sense millorar el club, en perdríem uns quants, i això no ens ho podem permetre. De totes maneres, les quotes de soci de l'E.C.C. suposen entre un 20% i un 25% de les quotes que es paguen a clubs similars de la zona, com l'Atlètic de Terrassa, el Club Esportiu Terrassa i el Club Egara.

Club	Alta (€)	Quota individual junior (€/mes)	Quota individual sènior (€/mes)	Quota individual jubilat (€/mes)	Quota familiar (€/mes)
E.C.C.	0	12	23	9	42
Atlètic de Terrassa Hockey Club	1.200	72	89	80	98
Club Egara	1.350	81	101	51	197
Club Deportivo Terrassa	950	55	75	35	90
Junior Futbol Club	1.500	94	125	26	257
Club Natació Terrassa	150	25	28	22	60

Taula 4.3.1: Quadre comparatiu quotes de clubs similars de la zona.

Veiem que el club que més se li assembla es el Club Natació Terrassa, però està situat al mig de la ciutat, i no és un club de les mateixes característiques que els altres, és mes aviat com un gimnàs amb 2 piscines grans i un parell de pistes poliesportives. El Junior Futbol Club està situat a Sant Cugat, però te les mateixes característiques que l'Atlètic, l'Egara o el C.D. Terrassa.

També ens en adonem que tots els clubs tenen quota d'alta, però avui en dia, amb la situació econòmica actual, els clubs tenen una política de captació de socis perquè en perden molts, així que les quotes d'alta les eliminen com a oferta especial d'entrada. L'E.C.C. és el primer interessat en captar socis, per passar dels 365 a augmentar considerablement ja d'inici el nombre per fer contribuir a crear un flux de caixa positiu des del primer any.

Veiem doncs que les quotes es podrien apujar, però anant en compte, sabent que es millor mantenir el soci apujant la quota una mica que apujar-la molt i perdre el soci. També hem de tenir en compte que els socis jubilats són els més susceptibles a qualsevol canvi econòmic, per tant, les quotes de jubilat s'haurien de tocar el mínim possible. De fet, les baixarem a una quota simbòlica d'un euro.

#### Proposta actualització de quotes E.C.C.;

Quota individual junior.....	20€
Quota individual sènior.....	35€
Quota individual jubilat.....	1€
Quota familiar.....	50€

Aquestes mesures seran d'entrada. Per fer front a la obligació de tenir un flux de caixa positiu des d'un bon principi, el segon any les apujarem un 30% (una pujada forta) i després només un 2.5% anual. Les dels jubilats no les tocarem, es quedaran en una quota simbòlica.

#### Així el segon any seran les seqüents:

Quota individual junior.....	26€
Quota individual sènior.....	45€
Quota individual jubilat.....	1€
Quota familiar.....	65€

### 5.5 Actuacions a la explotació del club.

Suposem que, com hem mostrat abans, aconseguim finalment 1.300.000€ i sanegem l'economia del club i el reactivem i li traiem rendiment. Ara només queda fer un estudi de la gestió futura del club perquè deixi de ser deficitari i generi beneficis cada mes que es puguin anar destinats a la creació d'un gimnàs actualitzat i una piscina coberta amb zona d'aigües, jakuzzi i sauna en un futur. Prendrem les següents mesures, per ordre d'importància;

- Construcció de 2 pistes de pàdel i creació de la secció. És importantíssim i una de les eines més utilitzades per molts clubs per captar socis. Hi ha un boom a Catalunya molt fort per aquest esport, i hi ha molts socis que es canvien de club per poder jugar amb més tranquil·litat. Si es crea una secció, es contracten professors i s'imparteixen classes, es comença a sentir un ambient en pro d'aquest esport que de ben segur que captarà nous socis de la zona que ara acudeixen a altres clubs a practicar aquest esport.

- Reactivació dels campus d'estiu. Abans ja funcionaven prou be, però fa 2 anys que s'han deixat de fer. Un campus d'estiu es realitza les 2 últimes setmanes de juny, tot el juliol i la primera setmana de setembre. Es divideix en mòduls d'una setmana. No és només perquè els nens ho passin bé, sinó que a més a més funciona com allar d'infants i escola d'estiu, on els nens que ja han acabat l'escola poden gaudir d'esports, jocs, banys a la piscina, excursions etc. I els pares poden anar a treballar sense haver de deixar els seus fills a familiars. L'E.C.C. es troba situat a la millor zona residencial de Matadepera, amb moltes parelles entre 35 i 55 anys amb fills. És fàcil entendre la gran acollida que tenen aquests campus per part de la gent de la zona. Tots els altres clubs de la zona ja ho fan funcionar i genera molts nous socis i molts beneficis

- Creació de lligues de futbol sala. Un altre concepte molt de moda actualment, en el qual es juguen lligues d'equips de futbol sala formats per amics, totalment amateur, amb àrbitres i amb informació a la web del club sobre resultats i classificacions. Amb el pavelló poliesportiu arreglat, aquesta és una mesura que també tindrà una bona acollida.

---

·Reactivació del Xalet Social de Matadepera i el Bar-Restaurant. És molt important per l'esperit de club el bon funcionament del xalet social. El restaurant ha de funcionar, la sala d'estar i la sala de la TV. també. Com més bé estiguin el xalet i el bar-restaurant, més beneficis produiran.

·Creació d'una secció de bicicleta de muntanya. Ara està molt de moda sortir amb els amics en bicicleta els caps de setmana, inclús hi ha alguna associació ciclista de Terrassa que munten sortides els vespres entre setmana després de la jornada laboral. S'ha d'aprofitar la proximitat del parc natural de Sant Llorenç.

·Creació de la secció de Golf. Per l'estatus econòmic de la gent de la zona i dels socis del club en particular, segur que té una bona rebuda. Es pot aconseguir un conveni de col·laboració amb algun dels nombrosos clubs de golf de la zona, com el Golf La Mola, El Golf del Prat, El Golf Del Vallès o el Golf de Sant Joan de Sant Cugat. Si no, simplement es creen partits i competicions i un equip del club.

·Creació del Centre d'Iniciació Esportiva, que és com un campus només de Dissabte al matí durant tot l'any. Té la mateixa bona rebuda que els campus d'estiu i genera molts beneficis. A tots els altres clubs de la zona ja es fa i funciona més que be.

·Ampliació i millora de la publicitat. Si fes falta es contractaria algú que s'hi dediqués, ja que la partida actual d'ingressos per publicitat és molt petita (1.040,00€). Es pot multiplicar fàcilment posant balles de publicitat de tendes i marques esportives a les pistes de tennis, pàdel, al pavelló i a la resta del club. A part, el xalet també pot ser objecte de vitrines publicitàries com als altres clubs de la zona.

·Creació de servei de llar d'infants i tallers els dissabtes al matí i les tardes entre setmana, com a espai de joc i centre d'estudi. No hi ha cap biblioteca fins al poble, i a l'hivern la gent no baixa a estudiar a Matadepera. Crec que podria funcionar.

## 5.6 Previsió socis i quotes de soci.

**QUOTES I N<sup>º</sup> SOCIS****2009****INCREMENT N<sup>º</sup> SOCIS****INCREMENT QUOTES**

<b>TIPUS SOCI</b>	<b>N<sup>º</sup> SOCIS</b>	<b>QUOTA MES</b>	<b>QUOTA ANUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
-------------------	--------------------------------	----------------------	------------------------	------------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<b>FAMILIAR</b>	<b>90</b>	<b>50,0</b>	<b>700,0</b>	<b>63.000</b>
<b>SENIOR</b>	<b>150</b>	<b>35,0</b>	<b>490,0</b>	<b>73.500</b>
<b>JUNIOR</b>	<b>125</b>	<b>20,0</b>	<b>280,0</b>	<b>35.000</b>
<b>TOTAL TEMPORADA</b>	<b>365</b>			<b>171.500</b>

**QUOTES I N<sup>º</sup> SOCIS****2010****INCREMENT N<sup>º</sup> SOCIS****100%****INCREMENT QUOTES****30%**

<b>TIPUS SOCI</b>	<b>N<sup>º</sup> SOCIS</b>	<b>QUOTA MES</b>	<b>QUOTA ANUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
-------------------	--------------------------------	----------------------	------------------------	------------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<b>FAMILIAR</b>	<b>180</b>	<b>65,0</b>	<b>910,0</b>	<b>163.800</b>
<b>SENIOR</b>	<b>300</b>	<b>45,5</b>	<b>637,0</b>	<b>191.100</b>
<b>JUNIOR</b>	<b>250</b>	<b>26,0</b>	<b>364,0</b>	<b>91.000</b>
<b>TOTAL TEMPORADA</b>	<b>730</b>			<b>445.900</b>

**QUOTES I N° SOCIS****2011****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<b>TIPUS SOCI</b>	<b>N° SOCIS</b>	<b>QUOTA MES</b>	<b>QUOTA ANUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<b>FAMILIAR</b>	<b>180</b>	<b>66,6</b>	<b>932,8</b>	<b>167.895</b>
<b>SENIOR</b>	<b>300</b>	<b>46,6</b>	<b>652,9</b>	<b>195.878</b>
<b>JUNIOR</b>	<b>250</b>	<b>26,7</b>	<b>373,1</b>	<b>93.275</b>
<b>TOTAL TEMPORADA</b>	<b>730</b>			<b>457.048</b>

**QUOTES I N° SOCIS****2012****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<b>TIPUS SOCI</b>	<b>N° SOCIS</b>	<b>QUOTA MES</b>	<b>QUOTA ANUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<b>FAMILIAR</b>	<b>180</b>	<b>68,3</b>	<b>956,1</b>	<b>172.092</b>
<b>SENIOR</b>	<b>300</b>	<b>47,8</b>	<b>669,2</b>	<b>200.774</b>
<b>JUNIOR</b>	<b>250</b>	<b>27,3</b>	<b>382,4</b>	<b>95.607</b>
<b>TOTAL TEMPORADA</b>	<b>730</b>			<b>468.474</b>



**QUOTES I N° SOCIS****2013****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<b>TIPUS SOCI</b>	<b>N° SOCIS</b>	<b>QUOTA MES</b>	<b>QUOTA ANUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<b>FAMILIAR</b>	<b>180</b>	<b>70,0</b>	<b>980,0</b>	<b>176.395</b>
<b>SENIOR</b>	<b>300</b>	<b>49,0</b>	<b>686,0</b>	<b>205.794</b>
<b>JUNIOR</b>	<b>250</b>	<b>28,0</b>	<b>392,0</b>	<b>97.997</b>
<b>TOTAL TEMPORADA</b>	<b>730</b>			<b>480.186</b>

**QUOTES I N° SOCIS****2014****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<b>TIPUS SOCI</b>	<b>N° SOCIS</b>	<b>QUOTA MES</b>	<b>QUOTA ANUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<b>FAMILIAR</b>	<b>180</b>	<b>71,7</b>	<b>1004,5</b>	<b>180.805</b>
<b>SENIOR</b>	<b>300</b>	<b>50,2</b>	<b>703,1</b>	<b>210.939</b>
<b>JUNIOR</b>	<b>250</b>	<b>28,7</b>	<b>401,8</b>	<b>100.447</b>
<b>TOTAL TEMPORADA</b>	<b>730</b>			<b>492.190</b>

**QUOTES I N° SOCIS****2015****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<i>TIPUS SOCI</i>	<i>N° SOCIS</i>	<i>QUOTA MES</i>	<i>QUOTA ANUAL</i>	<i>TOTAL ANUAL</i>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<i>FAMILIAR</i>	<i>180</i>	<i>73,5</i>	<i>1029,6</i>	<i>185.325</i>
<i>SENIOR</i>	<i>300</i>	<i>51,5</i>	<i>720,7</i>	<i>216.212</i>
<i>JUNIOR</i>	<i>250</i>	<i>29,4</i>	<i>411,8</i>	<i>102.958</i>
<b><i>TOTAL TEMPORADA</i></b>	<b><i>730</i></b>			<b><i>504.495</i></b>

**QUOTES I N° SOCIS****2016****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<i>TIPUS SOCI</i>	<i>N° SOCIS</i>	<i>QUOTA MES</i>	<i>QUOTA ANUAL</i>	<i>TOTAL ANUAL</i>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<i>FAMILIAR</i>	<i>180</i>	<i>75,4</i>	<i>1055,3</i>	<i>189.958</i>
<i>SENIOR</i>	<i>300</i>	<i>52,8</i>	<i>738,7</i>	<i>221.617</i>
<i>JUNIOR</i>	<i>250</i>	<i>30,2</i>	<i>422,1</i>	<i>105.532</i>
<b><i>TOTAL TEMPORADA</i></b>	<b><i>730</i></b>			<b><i>517.107</i></b>

**QUOTES I N° SOCIS****2017****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<i>TIPUS SOCI</i>	<i>N° SOCIS</i>	<i>QUOTA MES</i>	<i>QUOTA ANUAL</i>	<i>TOTAL ANUAL</i>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<i>FAMILIAR</i>	<i>180</i>	<i>77,3</i>	<i>1081,7</i>	<i>194.707</i>
<i>SENIOR</i>	<i>300</i>	<i>54,1</i>	<i>757,2</i>	<i>227.158</i>
<i>JUNIOR</i>	<i>250</i>	<i>30,9</i>	<i>432,7</i>	<i>108.170</i>
<i>TOTAL TEMPORADA</i>	<i>730</i>			<i>530.035</i>

**QUOTES I N° SOCIS****2018****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<i>TIPUS SOCI</i>	<i>N° SOCIS</i>	<i>QUOTA MES</i>	<i>QUOTA ANUAL</i>	<i>TOTAL ANUAL</i>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<i>FAMILIAR</i>	<i>180</i>	<i>79,2</i>	<i>1108,7</i>	<i>199.574</i>
<i>SENIOR</i>	<i>300</i>	<i>55,4</i>	<i>776,1</i>	<i>232.837</i>
<i>JUNIOR</i>	<i>250</i>	<i>31,7</i>	<i>443,5</i>	<i>110.875</i>
<i>TOTAL TEMPORADA</i>	<i>730</i>			<i>543.286</i>

**QUOTES I N° SOCIS****2019****INCREMENT N° SOCIS****0%****INCREMENT QUOTES****2,5%**

<b>TIPUS SOCI</b>	<b>N° SOCIS</b>	<b>QUOTA MES</b>	<b>QUOTA ANUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
-------------------	-----------------	------------------	--------------------	--------------------

**QUOTA ORDINARIA**

<b>FAMILIAR</b>	<b>180</b>	<b>81,2</b>	<b>1 136,5</b>	<b>204.564</b>
<b>SENIOR</b>	<b>300</b>	<b>56,8</b>	<b>795,5</b>	<b>238.658</b>
<b>JUNIOR</b>	<b>250</b>	<b>32,5</b>	<b>454,6</b>	<b>1 13.647</b>
<b>TOTAL TEMPORADA</b>	<b>730</b>			<b>556.868</b>

**EPIC-PLA DE VIABILITAT**

**INCREMENT IPC PREVIST - %**

## COMPTE DE RESULTATS

COMPT DE RESULTATS												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
INGRESSOS												
INGRESSOS PER QUOTES	208.500	608.450	623.661	639.253	655.234	671.615	688.405	705.615	723.256	741.337	759.871	
QUOTES SOCI	171.500	445.900	457.048	468.474	480.186	492.190	504.495	517.107	530.035	543.286	556.868	
INGRESSOS D'EXPLOTACIO	37.000	162.550	166.614	170.779	175.049	179.425	183.910	188.508	193.221	198.051	203.003	
LLOGERS INSTALACIO ESPORTIVES	13.000	20.000	20.500	21.013	21.538	22.076	22.628	23.194	23.774	24.368	24.977	
PUBLICITAT, COMUNICACIO I MERCHANDISING	2.000	25.000	25.625	26.266	26.922	27.595	28.285	28.992	29.717	30.460	31.222	
ALTRES INGRESSOS	22.000	22.550	23.114	23.692	24.284	24.891	25.513	26.151	26.805	27.475	28.162	
RESTAURANT		25.000	25.625	26.266	26.922	27.595	28.285	28.992	29.717	30.460	31.222	
CAMPUS ESTIU		50.000	51.250	52.531	53.845	55.191	56.570	57.985	59.434	60.920	62.443	
LIGUES FUTBOL SALA		20.000	20.500	21.013	21.538	22.076	22.628	23.194	23.774	24.368	24.977	
DESPESES												
DESPESES D'EXPLOTACIO	409.150	395.129	405.007	415.132	425.510	436.148	447.052	458.228	469.684	481.426	493.462	
PERSONAL ESPORTIU	55.000	56.375	57.784	59.229	60.710	62.227	63.783	65.378	67.012	68.687	70.405	
PERSONAL NO ESPORTIU	170.000	150.000	153.750	157.594	161.534	165.572	169.711	173.954	178.303	182.760	187.329	
COMPLEMENT PENSIONS	47.000	48.175	49.379	50.614	51.879	53.176	54.506	55.868	57.265	58.697	60.164	
SUMINISTRES	39.000	39.975	40.974	41.999	43.049	44.125	45.228	46.359	47.518	48.706	49.923	
SERVEIS EXTERIORS	23.000	23.575	24.164	24.768	25.388	26.022	26.673	27.340	28.023	28.724	29.442	
SERVEIS PROFESSIONALS INDEPENDENTS	7.000	7.175	7.354	7.538	7.727	7.920	8.118	8.321	8.529	8.742	8.961	
LLOGUER TERRENS IMMOBILIARIA (10% s./ QUOTES)	17.150	17.579	18.018	18.469	18.930	19.404	19.889	20.386	20.896	21.418	21.953	
MANTENIMENT / REPARACIONS	24.000	24.600	25.215	25.845	26.492	27.154	27.833	28.528	29.242	29.973	30.722	
PUBLICITAT, COMUNICACIO I MERCHANDISING	12.000	12.300	12.608	12.923	13.246	13.577	13.916	14.264	14.621	14.986	15.361	
DESPLAÇAMENTS I DRETS D'ARBITRATGE	15.000	15.375	15.759	16.153	16.557	16.971	17.395	17.830	18.276	18.733	19.201	
RESULTAT EXPLOT. ABANS FINANCERS												
	-200.650	213.321	218.654	224.121	229.724	235.467	241.353	247.387	253.572	259.911	266.409	
QUOTES FINANÇAMENT	5%	-168.356	-168.356	-168.356	-168.356	-168.356	-168.356	-168.356	-168.356	-168.356	-168.356	
CREDIT DE	1.300.000											
RESULTATS DESPRES DE FINANCERS												
		44.965	50.298	55.765	61.368	67.111	72.997	79.031	85.216	91.555	98.053	

<b>VAN</b>	<b>17.860</b>
<b>INTERES</b>	<b>12%</b>
<b>INVERSIÓN</b>	<b>1.300.000</b>
<b>FLUXOS DE CAIXA</b>	<b>-f.300.000</b>
<b>TIR</b>	<b>12,36%</b>



## 5.6 Conclusions de les actuacions.

Hi ha 2 temes principals. El primer, parar la requalificació.

El segon, aconseguir 1.300.000€. Demanarem un préstec a una entitat financera. Es la primera opció, ja que segurament ens demanaran un rendiment al voltant del 5%. Nosaltres hem fet un pla de viabilitat per aconseguir el 12.36% (T.I.R.). El que queda entre el 5 i el 12.36 passa a ser benefici del club, que hauria de reinvertir. Aquesta es la millor opció, però en contrapartida, la entitat financera et demanaria garanties. Podríem pignorar les accions que te el club de la Immobiliària.

Una altre opció és la de buscar inversió privada. Amb el pla de viabilitat hem vist que podem assegurar un 12% de benefici sobre la inversió, i com que la T.I.R. és del 12.36%, encara ens quedaria una petita diferència que passaria a ser benefici del club.

Per aconseguir una conta d'exploació del club suficient, hem pres les següents mesures;

- Conservació de la seu social a Terrassa per fer-hi secció de ball, quinto de Nadal, etc.
- Construcció de dues pistes de pàdel i creació de la secció.
- Remodelació física del club i del xalet en especial, per treure rendiment del restaurant i del xalet en general.
- Creació de lligues i campionats diversos de futbol sala.
- Creació de noves seccions com la de bicicleta de muntanya i la de golf.
- Recuperació dels campus d'estiu.
- Creació del Centre d'Iniciació esportiva (els dissabtes al matí).
- Inversió inicial en publicitat i marketing.

Amb aquestes mesures pretenem doblar el nombre de socis el primer any augmentant les quotes de soci un 30% (abans eren extremadament baixes), i mantenir els socis els demés anys augmentant les quotes només l' I.P.C. Això serà suficient per passar d'un compte d'exploació del club negativa de 200.650€ a un compte d'exploació el 2010 positiva de 213.321€, suficients per retornar ja la primera quota a retornar del deute contret.





---

## 6 Direcció futura del club.

Amb el deute anterior (Seguretat social, Hisenda i proveïdors) ja liquidat, i retornat el deute contret per fer rendir el club amb un compte d'exploració positiu suficient per retornar-lo a deu anys i generar beneficis després, estimem que hi haurà tresoreria positiva.

És important que amb aquests beneficis es cuidi i s'actualitzin les instal·lacions i es prevegin futures inversions com la arribada en escena d'un nou esport de moda (abans va ser l'esquai, després ha sigut el pàdel) i poder consolidar el club pensant en un futur.

Això és imprescindible per que el club no torni a passar per una altra situació com la actual.



---

## 7 Mediambientalització.

Aquest és un projecte de recuperació econòmica d'un club esportiu, per tant, no és un projecte que tracti directament el medi ambient.

·Les obres al xalet i la creació de pistes de pàdel sí que podrien afectar el medi ambient de la zona. Com a mesura, no maltractarem el medi ambient, ni la flora ni la possible fauna que hi habiti. No tocarem cap arbre existent i en plantarem de nous. Les 2 pistes de pàdel es construiran sobre una de les pistes de tennis existents, així que no afectaran l'arbrat.

·La gestió de residus és un tema a tractar. Matadepera va ser una de les primeres poblacions a l'estat que va introduir la recollida selectiva, amb un calendari setmanal per selecció de residus. Per tant no hem d'emprendre cap acció, doncs ja està en funcionament.



## 8 BIBLIOGRAFIA

### Bibliografia sobre estadística de la zona de Matadepera

Pàgina web de l' Institut D'Estadística de Catalunya, IDESCAT. (<http://www.idescat.cat>)

### Bibliografia sobre Matadepera i el Parc Natural

Pàgina web de Matadepera. (<http://www.matadepera.cat/>)

A.C.E.T.- Selecció de treballs sobre Sant Llorenç del Munt i Serra de l'obac (1919-1936). Terrassa, 1986.

Ametller i Bassets, Manel- Mossèn Jaume Torres i Cuscó, rector de Matadepera (1864-1933). Matadepera, 1990.

Ametller i Bassets, Manel- 75è aniversari de l'església parroquial de Matadepera: 1917-1992. Matadepera, 1992.

Ametller i Bassets, Manel- Els orígens del nou poble de Matadepera (1768-1868). Matadepera, 1997.

Ballbè i Boada, Miquel- Calaix de sastre de Sant Llorenç del Munt i Serra de l'Obac. Terrassa, 1989.

Ballbè i Boada, Miquel- Ermites i capelles de Terrassa, Matadepera i Viladecavalls. Terrassa, 1988.

Ballbè i Boada, Miquel- Les nostres ermites. Terrassa, 1988.

Ballbè i Boada, Miquel- Masos i pairalies de Matadepera. Matadepera, 1988.

Ballbè i Boada, Miquel- Matadepera fins ara. Matadepera, 1994.

Ballbè i Boada, Miquel- Matadepera i Sant Llorenç del Munt. Més de mil anys d'història. Volum I, 1981; Volum II, 1982

Ballbè i Boada, Miquel- Matadepera. Pagesos i menestrals. Terrassa, 1988.

Ballbè i Boada, Miquel- Topònims de Sant Llorenç del Munt i Rodalia. Matadepera, 2000.

Barberà i Suqué, J.- Sant Llorenç pam a pam. Montserrat, 1979.

Ciuraneta, E.- Sant Llorenç del Munt. Tres rutes literàries. 1993.

Comasòlives i Font, Joan- L' Arxiu Municipal de Matadepera: organització i descripció del seu fons. 1993.

Diversos autors- Matadepera, cent anys de vida coral. Matadepera, 1983.

Ferrando i Roig, A.- Anecdolari ocult d'una muntanya màgica: Sant Llorenç del Munt. Terrassa, 1990.

Ferrando i Roig, A.- Els castells del rodal del Montcau. Montserrat, 1992.

---

Ferrando i Roig, A.- El monestir de Sant Llorenç del Munt i les seves possessions. Montserrat, 1987.

Ferrando i Roig, A.- El Parc Natural de Sant Llorenç del Munt i Serra de l'Obac. Història i arqueologia vistes per un excursionista. Sabadell, 1983.

Patronat Municipal de Cultura de Matadepera- Matadepera Cultural. Edicions dels anys 1992, 1993, 1994, 1995, 1996 i 1997.

Pey, Josep Maria- Matadepera. Col·lecció d'imatges i records. Barcelona, 2001.

Pladevall, A. i Adell, J.A.- El monestir romànic de Sant Llorenç del Munt. Barcelona, 1980.

Primera Trobada d'Estudiosos de Sant Llorenç del Munt i l'Obac. Matadepera, 1987.

Puig i Ustrell, P.- El monestir de Sant Llorenç del Munt sobre Terrassa. Diplomataris dels segles X i XI. Universitat Autònoma de Barcelona, 1990.

Salillas, J.M.- Matadepera a la Guerra de la Independència. 1990.

Salillas, J.M.- Nomenclàtor Matadeperenc. 1993.

Serrano, V.- Els misteris de Can Farrés de Dalt. Terrassa, 1971.

---

**Contingut del CD.**

·Projecte Final de Carrera.

·Annexos;

- Recull de fotografies de les obres de la seu social del club a Terrassa
- P.O.U.M Matadepera.
  - Memòria
  - Normes
  - Catàleg Bens i Masies.
  - Informe de sostenibilitat ambiental.
  - Memòria ambiental.
- IBIS a Catalunya.
- IAE a Catalunya.
- Taxa pel servei de recollida d'escombraries de Matadepera.
- Taxa pel servei de clavegueram de Matadepera.
- Preu públic per a la inserció de publicitat a la Gasetta de Matadepera.
- Nota de premsa Rendes per càpita a Catalunya.
- Valoració dels terrenys de Matadepera de l'any 2003.





---

## AGRAÏMENTS

·A Josep Maria Domingo, per la seva disposició constant i la seva paciència infinita a l'hora de buscar informació i compartir-la amb mi.

·Al meu pare, Joan castelló i Escudé, expert en economia empresarial i en gestió del club esportiu Atlètic de Terrassa Hockey Club, que ha compartit part dels seus coneixements sobre el funcionament d'una empresa i un club amb mi.

·Al meu tiet, Miquel de Paz i Pla, expert en economia empresarial i en gestió del club esportiu Atlètic de Terrassa Hockey Club, que ha compartit part dels seus coneixements sobre el funcionament d'una empresa i un club amb mi.

·Al meu avi, Miquel de Paz i Liso, expert en economia empresarial i en gestió del club esportiu Atlètic de Terrassa Hockey Club i la Immobiliària Atlètic S.A., que ha compartit part dels seus coneixements sobre el funcionament d'una empresa, un club i una immobiliària amb mi.

·A la meva parella Jordina Simon i Bistué, per compartir amb mi la seva experiència laboral en una entitat financera.